当理想掉进茅房

COAY
Books

目录
Content

- 第一章 横祸（1）
- 第一章 横祸（2）
- 第二章 跳槽（1）
- 第二章 跳槽（2）
- 第二章 跳槽（3）
- 第二章 跳槽（4）
- 第二章 跳槽（5）
- 第三章 死党（1）
- 第三章 死党（2）
- 第三章 死党（3）
- 第三章 死党（4）
- 第四章 梦中情人（1）
- 第四章 梦中情人（2）
- 第四章 梦中情人（3）
- 第四章 梦中情人（4）
- 第五章 新城市主义（1）
- 第五章 新城市主义（2）
- 第五章 新城市主义（3）
- 第五章 新城市主义（4）
- 第五章 新城市主义（5）
- 第五章 新城市主义（6）
- 第五章 新城市主义（7）
- 第五章 新城市主义（8）
- 第五章 新城市主义（9）
- 第六章 站队（1）
- 第六章 站队（2）
- 第六章 站队（3）
- 第六章 站队（4）
- 第六章 站队（5）
- 第六章 站队（6）

- 第六章 站队（7）
- 第七章 那一天（1）
- 第七章 那一天（2）
- 第七章 那一天（3）
- 第七章 那一天（4）
- 第七章 那一天（5）
- 第七章 那一天（6）
- 第八章 棋子棋局（1）
- 第八章 棋子棋局（2）
- 第八章 棋子棋局（3）
- 第八章 棋子棋局（4）
- 第八章 棋子棋局（5）
- 第八章 棋子棋局（6）
- 第八章 棋子棋局（7）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（1）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（2）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（3）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（4）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（5）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（6）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（7）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（8）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（9）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（10）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（11）
- 第九章 飞一般恋爱感觉（12）
- 第十章 计中计（1）
- 第十章 计中计（2）
- 第十章 计中计（3）
- 第十章 计中计（4）
- 第十章 计中计（5）
- 第十章 计中计（6）
- 第十章 计中计（7）
- 第十章 计中计（8）
- 第十章 计中计（9）
- 第十章 计中计（10）

- 第十章 计中计（11）
- 第十章 计中计（12）
- 第十一章 釜底抽薪（1）
- 第十一章 釜底抽薪（2）
- 第十一章 釜底抽薪（3）
- 第十一章 釜底抽薪（4）
- 第十一章 釜底抽薪（5）
- 第十二章 闭关修炼（1）
- 第十二章 闭关修炼（2）
- 第十二章 闭关修炼（3）
- 第十二章 闭关修炼（4）
- 第十二章 闭关修炼（5）
- 第十二章 闭关修炼（6）
- 第十二章 闭关修炼（7）
- 第十三章 理想广告

第一章 横祸（1）

杨军和往常一样，一大早就来到了办公室。这不仅是因为早起已经成了他的一种习惯，更重要的是，今天还有一个举足轻重的竞标会需要他和他的团队去参加。

他专心致志地坐在笔记本电脑前，打开了一个名为“瀚天啤酒项目营销策划（二次）竞标方案”的PPT文档，聚精会神地对它的内容做最后一遍的温习和修改。

“没想到这次竞标居然因为那次突如其来的事件拖延了将近半年之久，这应该是最后一战了，赵乐说得对，只要我们能够倾尽全力，把自己擅长的都发挥出来就足够了……”他暗暗告诫自己，“所以，要充分利用这点时间，把方案做到精益求精。”

时间一点点地流逝，杨军已经把120页的文档从头看了一遍。他抬头看了一眼墙上的壁钟：还差十分钟九点。他站起身隔着玻璃门向外望去，公司已经有员工在打卡钟那边打卡，然后陆续地进入了自己的工作间。

“新的一天就要开始了。”杨军伸了一个懒腰，然后站起身在屋里来回走了两圈，下意识地朝赵乐的办公室方向望去，只见大门紧闭，不见赵乐的人影。

“怎么现在还没来呢？正常来说她早就应该到了，而且她也知道今天是竞标的日子。”杨军暗暗地嘀咕着，又回到了座位前，收敛心神重新去翻阅那套竞标方案。

打卡钟响亮地叫了起来，已经九点整了。杨军又不自觉地站起身向赵乐的办公室望去，那扇门还依然紧紧地关着。

杨军拿起电话，刚拨了一半赵乐的手机号码，便又迟疑着放了回去。心中暗想：为了这次竞标，这一段也把这丫头给累坏了，就让她再多睡一会儿吧。

一转眼，又过了二十分钟，还是不见赵乐的踪影，这下杨军可真有些沉不住气了。竞标会是上午十点开始，从公司到会场大约需要半个小时，而现在只剩下了不到四十分钟。

“叮铃铃……”桌上的电话蓦然响起，杨军心中一喜，不由分说一把抓起话筒说，“喂，是赵乐吗？”

“做梦都在想赵乐吧？”电话里传出一个标准的男中音谐谑了一句，然后一本正经地说，“老杨，我跟你打个招呼，就不到公司了，一会儿直接去竞标会现场，咱们在那儿碰头吧！”

“原来是李非。”杨军在心里悻悻地念叨了一句，随即对着话筒说，“那好，我等赵乐来了之后再一起过去。”

挂了李非的电话，他便急忙去拨赵乐的手机。须臾，一阵不带任何感情色彩的声音传来：“您好，您拨打的电话已关机……”

“她到底去哪了呢？”杨军皱了皱眉头，起身出了自己的办公室。

杨军走到前台，向行政秘书问道：“赵总来了吗？”

秘书摇了摇头，说：“我没看到赵总。”

杨军又转回身，走到赵乐办公室的门前，见大门还是紧闭着。他透过玻璃隔断向里面望去，屋里没开灯也没有人。

杨军随手推了一下门，门应声而开，竟然没有锁。

“这丫头，怎么马虎成这样。”他进了屋，迈步走到赵乐的班台前，只见桌面收拾得整整齐齐，一尘不染。在左下方看似随意地放着一枚淡紫色的信封，上面居然写着“杨军”两个字。

看到这枚信封，杨军心里不由骤然一惊，蓦地升起了一种不祥的预感。他急忙三下五除二地拆开信封，打开那带有淡淡幽香的信纸，一行行娟秀工整的文字出现在了他的眼前，那是赵乐亲手写的：

杨军：

当你看到这封信的时候，我已经踏上了前往他乡的旅程。

第一章 横祸（2）

祝贺你重新找回了自我，也请你原谅我的不辞而别。我想了很久，最后决定离开。

不知为什么，这一段时间我总是莫名其妙地沉浸在对过去的回忆之中，曾经的一幕幕景象记忆犹新：从我们相识，到一起创业，还有那一段我们共同走过的日子……

我们真的应该感谢生活，因为它赐给了我们这么多磨难，而人往往是在经历了痛苦之后才会懂得生活的意义，懂得爱的意义。

真爱是什么？我一直在问自己这个问题。

真爱，不是让我们一生一世只爱一个人，而是在你和她相爱的那一段日子里倾尽全力地投入，无怨无悔地付出。让你直到离开这个世界的那一天，仍然会微笑着去坦然面对，因为你已经来过、活过、爱过……

回想起我们共同走过的那段日子，我可以无怨无悔地说："我是幸福的！"

然而，我却能深深地感觉到你并不快乐。我知道你的心里始终不能忘记她，但事情已经过去了这么久，你也应该有勇气去开始新的生活，就像你能重新找回自我一样。在这个问题上每个人都没有理由去逃避。而你所逃避的不是别人，正是你自己。

和你说了这么多，该说再见了！多保重！你的肠胃不好，不要吃生冷、油腻的食物，尽可能别喝酒……

最后，真心祝愿你早日找到真爱，找到属于自己的幸福。

赵乐

杨军用颤抖的手哆哆嗦嗦地把信缓缓放在桌上，然后呆若木鸡地重重靠在了椅背上，那散发着淡淡幽香的信笺上似乎还有尚未干透的泪痕。

他曾天真地以为自己长大了，可就在这一瞬间，他突然发现：人生最遗憾的是轻易放弃了那些原本不该放弃的，却固执地坚持了那些原本不该坚持的……

“赵乐……”杨军大叫了一声，他的心也仿佛被什么东西狠狠地刺了一下，一阵令人窒息的痛楚刹那间向全身蔓延。

原来心真的会痛。

2

北风如刀，狂卷着空中的雪花发出呜呜的嚎叫。

这是入冬以来的第二场雪。雪势虽然不大，可天却阴得厉害，大地沉浸在一片灰蒙蒙之中，仿佛睡着了一般。

雪将住，可风势却丝毫未减。一辆白色的捷达车自南而来，像一匹挣脱了缰绳的野马一样狂啸着，疯狂地奔驰在这条通往机场的高速公路上。

杨军像一尊雕像，面色冷峻地坐在驾驶室内，迈速表上的指针从120、140，一跳一跳地蹿到了160……

“野马”丝毫不顾寒风的凛冽，继续咆哮着，裹挟着粉末般四散飞扬的雪花风驰电掣般地向前奔去。劲风撕碎了迎面而来的飞雪，也撕碎了杨军那颗焦灼不安的心。

他不知拨了多少遍赵乐那个让他熟记于心的电话号码，听到的却是一个木讷的声音一遍又一遍地重复着：“您好，您拨打的电话已关机……”

车内的空调散发着温暖如春的气息，杨军却丝毫感觉不到惬意，反而让他原本就焦灼无比的心情，又平添了几分烦乱。他擦了擦额头上隐隐渗出的汗珠，踩着油门的脚不知不觉又用上了力……

看了赵乐的信后，他释然了。

仿佛就在一刹那，桎梏他许久的心结突然打开了，他发誓：再也不能失去一直深爱着自己的赵乐了。

前面的行车道上，一辆载满货物的卡车渐行渐近。

杨军在它后面大约200米的时候开始连续鸣笛，同时闪了闪车灯，示意要超车。

那辆车开始没什么反应，依然正常行驶着。可就在杨军那辆捷达车的车头刚刚要进入超车道的一刹那，那辆卡车却突然也向超车道上靠了过来。

这突如其来的意外，让他的大脑根本来不及反应，就在电光石火的瞬间，他用尽全身的力气死死地踩住了刹车。

“吱……吱……”一阵急促而刺耳的刹车声音，伴随着“轰隆”一声震耳欲聋的巨响，紧接着响起一阵噼里啪啦的汽车碎片飞落向四面八方的声音……

杨军只觉得一阵天旋地转的感觉猝然袭来，身体剧烈地撞击着四周的一切。

骤然间，风声、雪声，所有的声音全都归于寂灭。

他的眼前蓦地一片漆黑，好像进入了另外一个世界，一个他从未体验过的陌生世界——没有欢笑，没有泪水；没有朝气，没有颓废；没有甜蜜，没有荒唐；没有自信，也没有迷茫……

这究竟是怎样的一个世界啊?

“我死了吗？这是在哪里？是天堂还是地狱？我怎么什么都看不见……”不知过了多久，杨军仿佛听到自己耳边有一个声音在不停地回响着。

忽然，他的眼前倏地一亮……

他竟然有了一种时光倒流的感觉，大脑里就像是在放电影一样。他看到了自己，还有大锋、刘劲松、李非……

他们在一起滚铁环、跳房子、打雪仗，偷幼儿园里种的玉米，堵邻居家自行车的锁头眼，爬锅炉房的烟囱……

画面就这样不断地变换着，模糊而又清晰……

渐渐地，他看到了若干年前的自己——在北方广告公司工作时的自己。

第二章 跳槽（1）

20世纪的某一天，一个平常得不能再平常的午后。

北方广告公司的创作部内，几位帅哥正天南海北、漫无边际地侃大山，几位美女则煲着电话粥，或在电脑前兴致盎然、乐不思蜀地玩着“空当接龙”、“扫雷”等Windows98自带的游戏。

不远处的休息室里，还有两位安如磐石的男子，正沉浸在“楚河汉界”的象棋世界中厮杀。水平不知怎么样，可棋子却摔得“啪啪”作响，那声音犹如过年时放鞭炮一样让人心惊胆战。

杨军正拿着一份当天的报纸，百无聊赖、漫无目的地胡乱翻着。

不经意间，一则招聘广告从眼花缭乱的消息中跳了出来，一下抓住了他的眼球：画面上是一柄打开的瑞士军刀。

军刀所拥有的各种不同工具——什么瓶起子、叉子、锥子，分别被比喻成招聘的岗位。他仔细看了一下，有策划总监、创意总监、平面设计、资深文案、广告策划。

再往下看是广告标题：每一个，都是精兵强将。

接下来是正文：可与群体默契协作，也可独当一面，是我们对未来人才的要求。

我们需要——精兵强将的你。结尾是：三月广告策划有限公司，地址：长白山饭店十八层，电话：……

“这则招聘广告做得挺有创意，寥寥数语即把所要传达的信息表现得生动、形象。”杨军皱着眉头，暗自评价，“在C市能作出这种创意的广告公司不多，可是这个‘三月广告’的确没听说过，到底是什么来头呢？”

他一边思索着，一边继续翻着报纸。谁知刚翻过一个版面，又一则三月广告策划公司的招聘广告赫然出现在眼前。他顿时像哥伦布发现新大陆一样，怀着无比惊讶与惊喜的心情，细细品读起来。

这则广告同上一版的“瑞士军刀篇”属于同一系列，画面由很多不同的飞标与标靶组成，每一支飞标被比喻成一个招聘的职位：每一支，都要身怀绝技。

高效、准确与务实，印证了我们对人才的定义。

我们需要——身怀绝技的你……此时此刻，这两则广告不禁强烈地激发了杨军对“三月广告”的好奇心。他急忙掏出手机，按了几下按键，把上面的联系电话保存了下来。

在广告圈，员工跳槽就像是上厕所、吃饭那样司空见惯。人往高处走嘛！此外，促使杨军产生跳槽打算的还有另外一个不得不说的原因，也是一个至关重要的原因。

“北方广告”是一家全国性规模的企业，公司总部设在珠海，在全国各地有不下十家的分公司。这是一家有着骄人历史业绩的合资公司。1995年，中国五十家最大广告公司营业额及综合实力排序中，“北方广告”分别以营业额第一、综合实力第七的排名卓然出众、傲视群雄，连奥美（Ogilvy & Mather）、达彼斯（Bates）那样的跨国广告巨头与之相比，也都纷纷黯然失色、望尘莫及。

杨军当时也是怀着满腔的热忱，还有对广告的执著热爱，给当时“北方广告”在C市分公司的副总经理齐贤民先生写了一封激情洋溢、热情澎湃的自荐信。

齐总看过信之后，二话没说，在第一时间亲自约他见了面。谈话的时间虽然不长，可齐总那雷厉风行的行事作风、严谨冷静的处事态度给杨军留下了非常深刻的印象。

齐总似乎也把他当成了一个可塑之才，并把他放在了创作部，做了一名“见习策划”。

光阴荏苒，岁月蹉跎，杨军在“北方”一干就是两年。在此期间，“北方”的人员更迭发生了一系列变化。先是他的顶头上司——创作部经理离开了公司另觅他途，而后是其他部门的人员也隔三差五地纷纷流失。

第二章 跳槽（2）

最让杨军震惊的是，他所敬重和钦佩的齐总也不知基于什么原因离开了公司。

与此同时，公司里的各种传言纷至沓来，无非是齐总和总经理之间有矛盾，抑或是齐总在外做私活云云。

然而，杨军相信齐总绝对不会是传言里那样的人。

当时他还不了解什么是所谓的“公司政治”，因为对于像他这样的一个初级员工而言，是体味不到什么权力斗争的。“政治”是你在上升到一定层面和高度时，才会必然面对的东西。

由于是一只初涉职场的“菜鸟”，所以在那两年的时间里，杨军只知闷头做事、专心学习，因为他坚信：能力可以胜过一切。

在此期间，他读遍了公司里所有与广告、营销相关的专业书籍，查阅了所有“北方”做过的经典策划案例。与此同时，他还参与了几个国际与国内知名品牌的公关、促销策划，积累了丰富的实战经验。

或许是因为“蜀中无大将”，或许是由于青黄不接、难以为继，伴随着“北方”优秀人才的大量流失与更迭，经过几次崭露头角之后，杨军渐渐地从创作部浮出水面，不知不觉地进入到了决策层的视野，就连总经理也能轻而易举地叫出他的名字。

创作部经理辞职后，这个职位一直没有人去接替，这么大的公司居然对此也没有一个明确的安排。可是业务不等人，不知是什么原因，客户部的AE（客户经理）一旦有任务要下达的时候，总是先找到杨军。其他部门也是一样，一旦有和创作部相关的事务时，也总是找他，俨然把他当作了新到任的创作部经理。

公司的总经理似乎也发现了这一现象，他也单独找杨军谈过话，意思是说：你先负责一下创作部的业务安排，好好干吧，你一定会有机会的。

现在杨军回想起来，觉得总经理的确是高手中的高手。这些话说得简直是滴水不漏，毫无破绽。

“一定会有机会的……”，是什么样的机会？是成为下一任创作部经理的机会，还是什么其他机会？这所有的一切，都只能靠自己去领悟。如果领悟错了，那也只能怪自己。

不管是有意还是无意，有些事，时间一长就会给人一种错觉。

杨军当时就有一种感觉：自己无疑就是创作部经理的最佳人选。

他当时像一头亢奋的驴一样，从早到晚废寝忘食、夜以继日地加班加点，给客户出方案，到夜店的促销现场获得促销活动的第一手信息。节假日更是“驴不停蹄”地“流蹿”于各大卖场、商号，搜集客户竞争对手的各种资料，并在第一时间完成相关调研报告提交给客户，以备客户决策之需……

仗着年轻力壮，虽然折腾得不亦乐乎，但除了他本就瘦的身材又消瘦了一圈之外，别的地方倒也没什么太大的变化。

他也曾暗地里分析过，然后妄自尊大、沾沾自喜地得出结论：凭我在策划方面的能力以及为创作部作出的贡献，在目前的公司内都无人能及，新的创作部经理非我莫属。

可现实却毫不留情，突如其来地给了他一记重重的耳光，把他从“当官”的美梦中打醒了。

4

又过了一段时间，“北方广告”不知从哪儿“淘”来了一个新任创作部经理——曾在某本土超市做过企划经理的吴大志。

杨军心里虽有些酸溜溜的，但还是没有多想。他心说：既然是公司的安排就一定有公司的道理。况且，吴经理的能力没准儿真比自己高出若干倍呢，还是踏踏实实地做事吧！

第二章 跳槽（3）

可自从经历了那次事件之后，他的心里无论如何都再也无法保持平衡了。

那是一个烟草客户，即将推出一款主要针对年龄段在25～35岁目标消费者的新产品，需要“北方广告”在预算合理的情况下，拿出一个切实可行的推广方案。活动的目的就一个：根据目标消费者的特点，建立这一新品的知晓度，树立鲜明、独特的品牌形象。

针对这一项目，吴大志的意见是：由于国家对烟草广告的诸多限制，注定了这个行业的传播行为不能像其他产品那样，以大规模的广告和促销为先导。所以，应该按照传统的套路，采取缓慢渗透的方式，即在超市的烟草专柜、烟草公司的专卖店，通过免费品吸、散发广告宣传单的方式让市场逐渐接受这一产品。

杨军的想法则不同，他主张“以正合，以奇胜”，要想让市场快速接受新产品，最关键的还是要出“奇兵”。他注意到目标消费群中的大多数人都比较喜欢光顾酒吧、歌厅这一类娱乐场所，而这些场所正是让所要推出的新产品接触他们最为合适的渠道。

因此，他在提交的方案中，把产品推广的核心思路确定为：以C市经营状况好、规模大与客流多的酒吧、歌厅为地点，集中在一个月时间内搞一个持续性的抽奖活动。这样既可以有效锁定目标消费者，把客户的营销费用用在刀刃上，又可以达到让新产品快速渗透市场的效果，可以说是一举两得。

然而，吴大志看过他的方案后却说：我们要求稳，客户那边更是不能出任何闪失，你还是按照我的思路来吧。杨军心里颇有不悦，便据理力争。争论的结果是两人各自按照自己的思路拿出一套方案，由客户来选择。

三天以后，客户采纳了杨军的方案。整个活动结束后，客户还专门发来了一份评估报告，对这一推广活动的效果给予了充分肯定：

由我公司赞助、北方广告公司全程策划的“××（香烟品牌）幸运之夜”抽奖活动已经圆满结束。本次活动历时30天，在C市10家客流多、规模大、有代表性的酒吧、KTV进行。

本次活动共触达受众50 400人，支出营销传播费用32 987元，人均接触成本0□65元。

本次活动完全达成了双方所共同期望的目的：

一、建立新品的知晓度，树立鲜明、独特的品牌形象

活动现场的条幅、品牌形象海报、抽奖卡、桌贴等众多小众媒体以及“产品品牌礼仪小姐”的口头传播使受众对品牌产生了一定的知晓度。最后的抽奖活动不仅使目标顾客在视觉、听觉上备受冲击，还通过相关奖项的设置使受众对品牌高度关注，最终在其心智中确立了“××品牌”洒脱、典雅、高品位的形象。

二、为我公司的其他营销活动奠定了良好的基础

通过本次活动，我公司与各主办单位建立了和谐、融洽的人际关系，并为今后在娱乐场所的分销渠道中运作销售促进、广告等营销活动奠定了坚实的基础。

最后由衷地感谢“北方广告”在策划执行本次活动中所做的一切努力……

市场上的良好表现，再加之客户的认可，都使杨军对自己的专业能力更为自信。同时，也让他更加看不起吴大志，并且对他原来那个企划经理的身份表示怀疑。从那以后，杨军对他的指令基本上就处在一种置若罔闻、不理不睬的状态，正像《大话西游》里“至尊宝”的那句经典台词：“给个理由先……”

第二章 跳槽（4）

杨军的职场态度很简单：第一，在这个公司能够学到东西，哪怕赚的钱少一点也无所谓；第二，能够百尺竿头更进一步，提升到更高一层的职业平台，对自己职业生涯的发展有帮助，哪怕再苦再累也无所谓。

可是，随着吴大志的上任，他在“北方”的窘境实实在在地摆在了面前：吴大志“武功”平平，从他身上学不到更多专业的东西，而且也挡住了自己升迁的去路。

同时，齐总以及其他人员的离职也让杨军有些认清了公司所处的状况，并且对总经理虚情假意的承诺也倍觉反感。

杨军更搞不清楚：公司为什么会弃自己不用，而让一个“武功”如此平庸之辈去做部门经理呢?

他冥思苦想、思尽虑竭，也找不到继续留在“北方广告”的理由——要找机会跳槽。

“哎！杨军……别看了……不就是张破报纸吗？怎么捧着跟圣旨似的，还舍不得放下了？”这时，在休息室里下象棋的一个“小寸头”向他挥着手高喊，“快来，给哥们儿支支招，看看这棋还有没有解！”

“别喊了，甭说是杨军，就是爱因斯坦、牛顿来了也白搭。研究半天，最后还得哭着告诉你：此题无解！”坐在“小寸头”对面的一个留着长头发的青年一边摆弄着手里的棋子，一边催促道，“快走啊！这是象棋，不是相面。”

“你急着去投胎呀！不得让我好好思考思考嘛！”“小寸头”紧紧地盯着棋盘，一副冥思苦想的样子。

长发青年乜斜了一眼“小寸头”，慢条斯理地揶揄道：“我先吃了你的车，再吃了你的炮，最后再吃了你的马……哈哈，现在投降还来得及，我的一贯政策是缴枪不杀。”

“放屁，在我的字典里从来就没有‘投降’两个字！”“小寸头”把眼睛一瞪，遂拿起了自己的“炮”，犹豫了一会儿之后又放了下来，然后拿起了“马”，表情严肃地在棋盘上逡巡着。

“哟，要跳马呀？”长发青年看着“小寸头”犹豫不决的样子，便用日本电影《追捕》中矢村警长的语调得意洋洋地说，“那就快点儿跳吧！昭仓不是跳下去了？唐塔也跳下去了，现在就轮到你了。一直朝前走，不要往两边看。你倒是跳啊，跳下去很快就会融化在蓝天里……”

“闭嘴！你能不能让我仔细想想？”

“愣充什么‘思想者’呀？要不你先思考着，我先睡一觉去，等你想明白了，再招呼我！”长发青年继续不依不饶地取笑道。

“这是谁呀？反动口号喊得这么响。有我在天塌不下来，解放区的天永远都是明朗的天！”还没等“小寸头”答话，杨军就一拍桌子站起身来，脸上洋溢着一股骄横之气，不慌不忙地踱着方步向他们走去。

5

长白山饭店始建于20世纪80年代初，是C市自建国以来建成的第一家涉外宾馆。它坐落在交通便利、繁华喧嚣的红旗街商圈，与风光秀丽、景色旖旎的南湖风景区毗邻，享尽了得天独厚的地理优势。

三月广告策划公司就在长白山饭店的第十八层，而且占据的是整整一层。

走入“三月”的第一感觉，就是这绝对是一家新兴的企业。从内到外，全部装潢崭新得一塌糊涂，整个办公空间宽敞明亮，整洁中透着高雅，装修高档却又不失广告公司的专业与个性。

看到这些，杨军的全身仿佛都被一种莫名其妙的兴奋包围着，心中的激动难以言表。

填完应聘表格，在秘书小姐的引领下，杨军来到了总经理办公室。

第二章 跳槽（5）

他应聘的职位是策划总监。

为什么应聘这个职位？杨军是基于两点考虑：第一，自恃水平不差，以抬高自己的身价，尝一尝疖子出头的滋味。在“北方广告”镀金已达两年之久，虽说不上是身经百战，但大大小小的策划案也做了不少，而且凭着“北方广告”的金字招牌，他相信自己完全可以胜任本地小广告公司的策划总监。

第二，给自己留一条退路，万一策划总监应聘不成，也可以退一个台阶看看能否做点别的。对于一个新企业来说，各方面都欣欣向荣、充满活力，而且每位新员工的机会都是平等的。

所以他相信：只要自己肯努力就一定会有机会。

“三月广告”的总经理叫严永刚，然而他的长相跟这个名字却搭不上半点儿边。

这是一个白白胖胖、戴一副金丝边眼镜的中年男人。

严总的头发给杨军留下了极为深刻的印象：大概是由于用脑过度，头发稀稀疏疏的没剩下几根，仅有的几绺也像是被小牛犊舔过之后，又用胶水生拉硬拽地粘在一起，然后便倔强地搭在他那酷似伟人的额头上。

看着他的头发，杨军不由自主地联想起人们常说的那句话：聪明的脑袋不长毛。

杨军刚进门的时候，严永刚正在打电话。秘书小姐把他的应聘表格递给严永刚之后，就悄悄地退了出去。严总一边听电话，一边接过表格看了几眼，然后又抬头看了看杨军并点头示意让他先坐下等。

杨军坐在大班台前面的一把椅子上，趁他打电话的工夫，自然地环视了一下四周。

这间办公室起码有一百多个平方，装修的主色调是温暖的橙色，与“三月”的企业标准色相一致，使人感觉很和谐。办公家具是清一色

的“震旦”，价格不菲且独具个性，与整体的装饰风格和谐地融为一体，轻松之中彰显出一种高雅的格调。

“你好，我叫严永刚，是‘三月’的总经理……”严永刚打完了电话，笑容可掬地从班台后面站了起来，彬彬有礼地伸出右手，“很高兴认识你，杨先生！”

“您好，严总！”杨军也急忙站起身，面带微笑地用力和严永刚握了握手。

严永刚给杨军介绍了“三月”的过去、现在以及未来的发展前景，杨军也讲述了自己在“北方”工作的经历，两人谈得甚为投机。严永刚又用很长的时间讲起了自己的创业经历以及“三月”的经营策略和长远规划。

他们俩几乎在办公室里待了整整一下午。

在与严永刚的交谈中，杨军了解到：严永刚是从一个小小的名片社起步的。

在20世纪80年代初期，他凭着小生意人特有的勤劳、刻苦，淘到了自己生意场上的第一桶金。随后，众多的名片社如雨后春笋般加入竞争，在这种肉少狼多的局面下，严老板另辟蹊径，毅然决然地将原来的低档名片经营方式改为主营高档名片，把价格由每盒十元、二十元抬高到六十元以上，并同时推出“三月名片，身份的象征”这一广告口号，开始了全新的业务推广。

这一经营策略的调整，使“三月”很快就脱颖而出、独树一帜，成为众多成功人士的首选，“三月名片”也自然而然地成为了当地市场上高档名片的代名词。

20世纪90年代中期，严永刚告别了昔日小名片社老板的身份，摇身一变，以一副儒商的姿态出现在公众面前。凭借着敏锐的商业感觉，他预知到：随着市场经济的深入，企业在销售过程中会更加重视对自身和产品的宣传，那么到时各种类型的印刷品广告将会大行其市。

由于当时经济发展水平和地域的限制，C市许多厂家的印刷品广告都是在南方制版印刷，然后再拿回来使用。因为距离远、工期长，质量不好监控，给企业带来了很大的不便。看到这种情况，严永刚果断地进入了彩色印刷业，购买了C市印刷业的第一台德国“海德堡”四色印刷机。

结果正如严永刚预测的那样，这台机器买回来之后，基本上就没有停下来过。工厂里的彩印业务排得满满的，机器二十四小时转个不停，工人白天、晚上两班倒，有的客户干脆就在车间里跟着，等到印刷品下了机器立马就装车运走。即便这样，还是远远满足不了客户和市场的需求，印刷厂里的客户常常是人满为患、络绎不绝。

当时，有朋友跟严老板开玩笑说：“你开的哪是印刷厂啊，分明就是印钞厂！”

短短几年时间，严永刚旗下已经拥有了设计、印务等不同行业的子公司，他已经名副其实地成为C市“千万富翁”中的一员。

进入广告策划业，是今年年初的事。严永刚还告诉杨军，“三月”已经和当地几家知名企业开展了合作，还有几家也正在洽谈中。

经过这一番畅谈，杨军懵懵懂懂地有一种感觉：进入“三月广告”，一定会“广阔天地，大有作为”。

最后，严永刚表达了自己求贤若渴的心情，并且意味深长地对杨军说：“广告业对于‘三月’来说是一个新行业，但也是一个新起点。正因为这样，我们才非常希望像你这样年轻的专业人才加入到这个新的集体中来。而且，你?北方广告公司做过策划，我也相信，从‘北方’出来的人绝对错不了。”

杨军心头不禁一阵狂喜：看来“北方”这块牌子还是倍儿亮啊！连严永刚这种级别的人物都听说过。

“您过奖了严总，”杨军受宠若惊地向前探了探身体，“我也非常希望能够加入‘三月’……”

“你应聘的是……”严永刚再一次拿起杨军填过的应聘表格，眯着眼睛在上面扫视着。

“策划总监！”杨军不等严永刚说完就急忙接过话茬。

严永刚把目光从表格缓缓地转向了他的脸：“你对薪水有什么要求？”

“就按照公司规定的岗位标准吧！”杨军小心翼翼地回答，生怕出现一点纰漏。

“嗯……那这样，你今天先回去，”严永刚点了点头，斩钉截铁地说，“三天之内肯定给你消息。”

杨军深知：有自信不一定会成功，但没有自信一定会失败。

他站起身，平静地伸出手，脸上洋溢着自信的笑容，用一种自信得不能再自信的声音说道：“好的，严总，我衷心地希望有机会同您合作！”

第三章 死党（1）

杨军怀着惴惴不安的心情，走出了长白山饭店，心里还在想：“结果究竟会怎么样呢？严永刚会同意录用我吗……”

正在这时，他的手机忽然响了起来，杨军拿起来看了一眼，毫不犹豫地按下了接听键。

“喂？”一个阴阳怪气的声音从话筒的另一端传来，“你是杨军吧！我是公安局。”

“噢……”杨军含糊着答应了一声。

“知道为什么找你吗？”那个声音严厉地问道。

“为了批评我、帮助我、教育我、挽救我，让我争取主动，配合你们挖出操纵我的幕后黑手——刘劲松，纯洁革命的队伍。”

“真无耻！”电话那端传来了一阵阴笑。

“那得看跟谁比，跟你比可就差远了！”杨军也敞开了嗓门肆无忌惮地大笑，一边笑一边若无其事地问道：“领导有什么指示？”

“指示倒是没有，不过在我的组织下，今天晚上有个答谢酒会，希望杨先生能赏光。大锋、李非都参加！”

“你没病吧？你小子能有这么好的心？”杨军皱着眉头，满腹狐疑地问道，“你到底是吃错药了，还是没吃药啊？”

他的话音还没落，就听见刘劲松在电话那边大吼：“你把我当成黄世仁了？我怎么就不能请哥儿几个吃顿饭啊？废话少说，晚上六点，鲜味烧烤店，你要是不来，我们就是撵到天涯海角也得把你抓回来！”

杨军还没来得及接茬，就听见话筒里“啪”的一声，对方已经麻利地挂断了电话。

刘劲松是他从小玩到大的哥们儿，从部队复员后靠着家里的关系分到了省工商局的稽查分局，专门从事对工商企业违法经营的稽查工作。

杨军匆匆忙忙来到62路公交车站台，随着浩浩荡荡、接踵摩肩的人流挤上了车。公交车喘息着，发出隆隆的声音，极不情愿地载着一车人缓缓地启动了。

由于半路堵车，杨军来到这家烧烤店的时候已经将近六点半了。

他一进门，就看见三个家伙正在那儿一边唏溜唏溜地喝着茶水，一边云山雾罩、漫无边际地吹着牛皮、侃着大山。

“哎哟，哥儿几个还都活着呢？！”杨军晃晃悠悠地走过去，嬉皮笑脸地跟他们打招呼。

“没办法，这是革命需要。”一个脸色黝黑的瘦子喝了一口茶水，头不抬眼不睁地回答，“我们是谁呀——共产主义事业的接班人，资本主义制度的掘墓人，不把你们这些反动派彻底改造好，我们怎么能放心走啊？”

杨军摇了摇头，摆出一副痛心疾首的样子：“我看你们整个是一帮冥顽不化的顽固分子！今天哥们儿终于明白什么叫‘好人不长命，祸害遗千年’了。”

刘劲松把脸抬了起来看着杨军，笑嘻嘻地问道：“最近都忙什么呢？见你一面挺难啊？”

“净是些小事——考虑考虑联合国今年的财政预算有没有缺口啊，‘东方红一号’是不是应该尝试着飞向太阳啊，共产主义究竟什么时候才能实现啊……”

“你们这些白领精英成天就忙活这些事儿啊？那我估计共产主义永远都实现不了了！”一个戴着眼镜、肥头大耳的家伙接过了杨军的话茬儿。

“谁是精英啊？你这不是骂我呢吗？”杨军不屑一顾地盯着那个胖子，“‘精鹰’是什么鸟啊？你才是‘精鹰’呢！你们全家都是‘精鹰’！”

“你是‘精鹰’，你是‘精鹰’，你就别谦虚了！”胖子满面堆笑着说。

“我不谦虚，我‘肾虚’……”

“行了，大锋！你们俩就别掐了！赶紧各就各位，再待一会儿饭店里就该饿死人了。”刘劲松放下茶杯，朝着吧台的方向大声喊道：“服务员，点菜！”

第三章 死党（2）

服务员面带笑意闻讯而来，刘劲松熟练地在菜单上比比划划地点着吃的、喝的。

杨军则在大锋的边上坐下来，拍拍他的肩膀，低声说："今天怎么个情况？劲松是抢银行了，还是捡着钱了？"

"我也不知道，你问李非吧！"大锋一边摸着自己长得跟歪南瓜似的后脑勺，一边指了指刚才那个脸色黝黑的瘦子。

"什么情况都没有，"李非乜斜了他们俩一眼，掷地有声地说，"I服了YOU了，劲松就是想跟大伙儿聚一聚，你看看你们一个个疑神疑鬼的，都以为自己是FBI（美国联邦调查局）呢？"

大锋一脸苦瓜相地看着李非，理直气壮地说："我可什么都没说，是老杨先问的我。"

"大锋，这就是你的不对了。"杨军表情严肃地看着大锋，慷慨激昂地说，"怎么立场这么不坚定呢？敌人还没打你呢，你就全招了，这要是放到抗日战争那会儿，你小子准是个卖友求荣的叛徒！"

"怎么着，谁是叛徒？"刘劲松点完了菜，也兴致勃勃地加入了"论战"。

"说别人对得起他吗？"杨军坏笑着指了指大锋。

刘劲松就像不认识大锋一样，上上下下、仔仔细细地打量了他一番之后，晃着脑袋说："大锋可不像叛徒，谁要是说他像叛徒我跟谁急。"

大锋立马像见到了亲人解放军一样，眉开眼笑地用力握了握刘劲松的手，然后朝杨军一瞪眼："还得说劲松是火眼金睛，这群众的眼睛到底是雪亮的。"

"那你说他像什么呀？"杨军不慌不忙、一本正经地问刘劲松。

刘劲松若无其事、轻描淡写地说道："典型的汉奸呐！有他这模样肥头大耳的叛徒吗？"

“那还不如叛徒呢！”李非瞟了一眼大锋。

“你这是夸我还是骂我呀？”大锋斜眼看着刘劲松，重重地哼了一声。

“当然是夸你了，你怎么连好话赖话都听不出来了？”杨军笑着朝刘劲松挤了挤眼睛。

刘劲松煞有介事地拍拍大锋的肩膀：“老杨说的没错，咱们谁跟谁呀？从小一起偷玉米、堵自行车锁头眼儿、爬锅炉房的烟囱……”

他们四个不约而同地相视了一眼，“哈哈”大笑起来……

7

刘劲松、大锋、李非都是和杨军从小一起长大的朋友。

他们从小就在一个大院里住着，那是一所军医大学的职工宿舍，他们的父母都在这所军医大学里工作。后来这所军医大学划归了地方，改名为某医科大学，他们在当时都被称为“医大子弟”。

四个人一起从幼儿园进入小学，又从小学升入同一所中学，中学毕业后杨军、大锋和李非各自考上了不同的大学，刘劲松则去了部队，不同的生活环境使他们之间曾经一度疏于联系。

然而几年之后，不知是冥冥之中的安排，还是四个人内心深处对这所城市有着特殊的记忆和难忘的情结，他们又不约而同地回到了C市，在这所城市里继续追寻着自己的理想。少年时的那份情谊也得以延续下来，平时一有机会，四个人就凑到一起喝酒聊天，抚今追昔、天南海北地畅谈一番。这既使他们的身心在工作之余得到了完全的放松，也使他们之间的那份情谊始终保持着最初的温度。

大锋叫王剑锋，是杨军的死党。之所以称其为“死党”，是因为他们之间的确是生死之交——大锋曾经救过杨军的命。

那是上初三的时候，他们几个同学一起去南湖游泳。杨军自恃水性颇深，就嚷嚷着要横渡南湖。大锋说这时候水太凉容易抽筋，弄不好挺危险的。

第三章 死党（3）

谁知杨军当时不顾众人的劝阻，一个猛子就扎了下去，结果不出大锋所料，刚游了二十几米腿就抽筋了。心里一紧张，便灌了几口水，他扑腾了几下，喊了几声救命，就失去了知觉。等苏醒之后，才知道是大锋救了自己。

从那以后，只要有人问杨军："你和大锋关系怎么样？"

他就会神采奕奕、唾沫星子横飞地反问："大锋和我是过命的交情，我们是生死之交，你说我们的关系怎么样？"

大锋现在是《风采》杂志社的记者，平时拉拉赞助，写写专访，常"流蹿"于各种新闻发布会、记者招待会，蹭蹭吃喝、赚赚红包，活得也是逍遥自在、不亦乐乎。

李非更是他们"四人帮"中不可或缺的一员，他在一家叫做"百丰可乐"的跨国饮料公司做销售，"鲜味烧烤店"是他的客户，他们平常隔三差五总会来这儿烤点肉串，喝点啤酒，然后畅谈一番各自的现状与理想。

杨军的朋友并不少，但像他们这样从小玩到大，并将这份友谊一直保持到现在的哥们儿却是少得可怜。杨军喜欢酒，也喜欢交朋友，他始终固执地认为：朋友和酒一样，都是越老越好，越老越醇。

酒过三巡，菜过五味，正值酒酣耳热之时，杨军无意地望了一眼窗外，没想到竟然看到一个熟悉且令他厌恶的身影闪过。

"他妈的……"杨军乜斜了一眼那个身影，愤愤地骂了一句。

"怎么了？老杨！"

"谁招你了？哥们儿替你灭了他！"

大锋、刘劲松，还有李非，涨红的五官纷纷挤到了一起，一个个横眉立目、须发皆张地摆出一副唯恐天下不乱的架势。

杨军没有回答，而是目不转睛地盯着窗外。

“谁呀？谁呀……”几个脑袋纷纷凑了过来，也煞有介事地随着杨军的目光向外面望去。

杨军突然把脑袋缩了回来，长叹一声：“太有意思了，‘我来这里就是寻找瓦尔特，可是找不到。现在我要离开了，总算知道了他’。”语出自前南斯拉夫电影《瓦尔特保卫萨拉热窝》

剩下那几个家伙也都回到各自的座位，大锋看着杨军，装腔作势地接道：“‘你知道瓦尔特是谁’？”同①

没等杨军搭茬，刘劲松就模仿着电影里那个纳粹军官的样子，装模作样地指着窗外：“‘看！这座城市，就是瓦尔特’。”同①

“是啊！”大锋慷慨激昂、壮怀激烈地梗着脖子，“瓦尔特，早就和萨拉热窝人民的血液融为一体了。”

“你们俩别丢人现眼了，”李非推了一把大锋，“咱听老杨说说，他到底看见谁了？”

众人顿时噤若寒蝉一般，眼睛都死死地盯着杨军。

“长着翅膀的不一定都是天使，”杨军端起面前的酒杯一饮而尽，轻蔑地向窗外撇了撇嘴，“还有另外一种人——鸟人。”

“到底是哪个鸟人呐？你可急死我们了……”众人面面相觑，惊诧地瞪大了眼睛。

“吴大志！我们公司的创作部经理。”杨军不屑一顾地哼了一声，“一个毫无真才实学，‘武功’平平的庸俗之辈。”

“听你这语气里怎么透着一股酸溜溜的味道啊？”大锋愣愣地摸了摸脑袋。

“这种人都能当我的领导，你说我心里能舒坦吗？”杨军板着脸拿起酒瓶，闷闷不乐地往自己的杯子里倒满了酒。

“话可不能这么说。”刘劲松从杨军的表现中早已猜了个八九不离十。

他坐直了身体，正色道：“你刚才说的那个吴大志‘武功’平平，这或许只是表面现象。任何一个人，只要能坐到某个位置上，就说明他

的水平不低。在我们单位，这样的人多了。”

第三章 死党（4）

杨军把刚刚端起的酒杯复又放下，反唇相讥道：“我就不信，一个人狗屁能力没有就能当经理？”

“我明白了，”在一旁沉吟良久的李非接道，“老杨刚才说的‘武功’是指能力，那劲松你说的‘水平’指的又是什么呢？”

“我是这么理解的，不知道对不对？”大锋也流露出一副虚怀若谷的表情，态度诚恳地望着刘劲松。

刘劲松摆了摆手，笑道：“说，寡人恕你无罪。”

大锋面不改色，字斟句酌地说：“我认为，劲松刚才说的‘水平’也是指能力，而这种能力是一种综合能力，老杨所说的‘武功’，更准确地说，应该是一种专业能力。二位，不知道我这么理解对不对呀？”大锋说完，谦恭地望向刘劲松和杨军。

“装什么大尾巴狼啊？这儿没有‘小红帽’。”杨军不以为然地瞟了大锋一眼，“瞧他那副道貌岸然的样子，跟华山掌门岳不群绝对有一拼。”

“真的假的？岳不群那可是哥们儿心中的超级偶像啊！”大锋眯着眼睛，故意气杨军。

“你们俩先别闹！”李非突然喊了一声，“我觉得大锋说得特别有道理，如醍醐灌顶、当头棒喝一样，让哥们儿好像要顿悟出点儿什么。真的，你们别吱声。”李非闭着眼睛，一动不动地坐在那儿，一副老僧入定的样子。

剩下的三个家伙像看到了来自天外的异形怪物一样，瞪着通红的眼睛，目不转睛地注视着他。

过了一会儿，李非突然睁开双眼，扫视了一圈众人，然后长长地出了一口气，就像是打通了任督二脉的武林高手一样，神清气爽，精神百倍。

“请方丈大师教诲？”众人面面相觑，态度谦恭地望着李非。

“想当年总觉得《鹿鼎记》里的韦小宝最没用，就像老杨说的‘武功平平’，毫无过人之处。可现在我却不这么认为了，韦小宝绝对不一般，他的厉害之处就在于，虽然武功烂得一塌糊涂，可却偏偏搞掂了一个又一个武功比自己不知高出多少倍的对手。这是否可以得出一个结论：韦小宝‘武功’虽差，但‘水平’绝对没有问题。”

众人或蹙眉侧目，或手托下颏，似乎都被李非的话引入到了一种理性的思考氛围之中。

李非拿起一根肉串，咬下了一块又嫩又肥的胸口肉，一边津津有味地嚼着，一边含糊不清地继续说：“我们再看看《倚天屠龙记》里的张无忌，又是九阳神功，又是乾坤大挪移，又是太极拳，天下厉害的武功都集于一身了，足可以说是武功盖世、才冠艺绝。可你们仔细品一品，真正厉害的是他吗？”

众人又你看看我，我看看你，然后大眼瞪小眼地望向李非。

“真正厉害的是朱元璋！”李非终于把嘴里的那块烤肉惬意地咽了下去，“轻松地把兵权掌握在自己手里，让张无忌自愿退出明教，不仅拿到了兵家视为传奇瑰宝的《武穆遗书》，最后更是奠定了大明朝的百年基业。”

刘劲松若有所思地叹道：“是啊，张无忌‘武功’高强，可‘水平’却不敢恭维；朱元璋‘武功’平平，但‘水平’却堪称一流。”

“可话又说回来了，”大锋也从沉思中回过神来，“譬如，在某个机构里，某些人如果坐在了某个位置上，应该会有三种可能：一是凭‘武功’坐在这个位置上，就是刚才我说的专业能力；另一种是凭‘水平’，靠的是一种综合能力，也就是老杨刚才说的，看起来没什么真本事，但他却依然坐在这个位置上；第三种是‘武功’又高，‘水平’也属上乘，当然这是理想状态，我们先不去探讨。现在就拿前两种人为例，你们说说，谁更厉害？‘武功’和‘水平’，哪个更重要？”

“你这本身就是一个伪命题。”杨军故作聪明地答道，“我再反问你，你说是诸葛亮厉害还是刘备厉害？晁盖厉害还是宋江厉害？孙悟

空厉害还是唐僧厉害？”

大锋睿智地笑了笑，看了一眼大家，又转向杨军：“那也就是说，专业能力与综合能力是没有可比性的，它们同样重要。处理问题的专业能力，不能等同于解决问题的综合能力，对吗？”

“那不是废话吗……”杨军极不耐烦地白了大锋一眼。

“他现在又比谁都明白了！”大锋又笑着环视了一圈，然后拍了拍他的肩膀，和颜悦色地说，“既然这样，那你对吴大志还有什么可耿耿于怀的呢？”

“这……”杨军木然地望着众人，怔在了那里。

第四章 梦中情人（1）

杨军再次见到严永刚是在三天后的下午。严永刚见到他的第一句话就是：“欢迎你加入‘三月’。”然后，他就像井冈山会师那样，用力地握紧杨军的手不停地晃动。

杨军诚惶诚恐、受宠若惊地连连说：“感谢严总给我这个机会，我一定会努力工作的。”

接下来，严永刚就杨军的职位一事，做了非常详尽的说明。

他的意思是：“三月”和“北方”不一样，“三月”是一个刚刚成立、正处于发展中的公司，很多方面都还不规范，不能按照“北方”那种成熟公司的模式来运作。

所以，杨军上任伊始，不能直接就坐在策划总监的位置上，而是要先到策划部，熟悉一下“三月”的基本工作流程和业务状况，待过了试用期之后，再根据具体情况做进一步安排。

杨军不由暗暗佩服严老板的精明之处，而这或许也是很多民营企业主的精明所在。

严永刚这样做可以达到一举两得的目的：一是规避了公司发展过程中由于人员的变更而带来的经营风险。策划总监属于公司的高层管理人员，若用人不慎，不仅会降低公司整体的策划与创作水准，使之无法在业界立足，弄不好还会影响年度经营目标的实现。因为归根究底，“策略与创意”才是广告公司吸引客户的关键所在。另一方面，他可以暂时留住杨军，看一看他的能量到底有多大，是不是像他自己所标榜的那样。俗话说：“光说不练假把式，是骡子是马拉出来遛遛。”如果事实证明杨军的确是一个可用之才，那就留；若不可用，就开路的干活了。这也是一种攻守自如的做法。

“高，实在是高！”杨军表面上虽不露声色，可心里却在暗自思量着。

“小杨，我对你的加入由衷地感到高兴，也非常希望你能够理解公司的做法。”严永刚打断了他的思考，“这样做既是对你负责，也是对公司负责。不经过一段时间的磨合，怎么能知道你适不适合公司？或者说，公司适不适合你呢？这个道理就如同输血一样，你要是不先检验一下献血者的血型，就没法知道跟受血者的血型是不是匹配。如果贸然输血的话，结果会怎么样？这是不言而喻的……”

“我明白了严总，我接受公司和您的建议。”

“好！”严永刚带着赞许的微笑站起身来，用力地拍了一下杨军的肩膀，“你什么时候能正式过来工作？”

杨军在心里盘算了一下：“大约一周以后吧！”

“好！”严永刚看了一眼桌上的台历，斩钉截铁地说，“就按你说的，一周之后正式到人力资源部报到，试用期薪水一个月一千八！”

第二天一上班，杨军就向吴大志递交了辞职报告。总经理不知是出于真心实意地爱惜人才，还是虚情假意的惺惺作态，他当天找到杨军，说了很多意味深长、让人百思不解的话语。总之一个意思，希望他能再仔细考虑考虑，不要轻易辞职。

可杨军却是吃了秤砣铁了心——非走不可。

不一会儿的工夫，杨军辞职的消息就在“北方广告”不胫而走，公司的红男绿女们争先恐后地寻找各种机会，纷纷向他打听要去的“下家”到底是谁。他则面无表情、无精打采地对来访者施以中性的外交辞令：无可奉告！

稍稍平息了一会儿之后，他再偷偷地寻找机会，乘没人注意的时候，悄悄地接近那些跟自己关系不错的兄弟姐妹，故弄玄虚地告诉他们：“晚上，渡口酒吧，我请大家Happy，届时真相将公布于众。”

第四章 梦中情人（2）

他自然也把这个消息毫无例外地告诉了林雪。

林雪是创作部的平面设计师，在北方广告公司素有“设计美女”之称。

美术学院毕业之后，她就和四五个艺术设计专业的同学一起来“北方”实习。由于实习期间表现优异，在实习期满后，“北方”就留下了林雪和她的另一个女同学张慧，担任创作部的设计师。

由于大家都是年轻人，有着很多共同的话题，再加上天天在一个部门工作，低头不见抬头见，并且杨军和林雪还曾经一同被分配到一个创作Team（团队），并肩战斗过无数个日日夜夜。因此，他们之间的关系可以用一句话来形容：一个战壕里的“亲密战友”。

“嘁……”林雪听完杨军的消息后，乜斜了他一眼，不屑一顾地说，“别故作神秘了，我早就知道你要‘草落谁家’了。”

“没有花香，没有树高，我是一颗人人知道的小草。”杨军一边哼着歌，一边嬉皮笑脸地在林雪身旁坐了下来，装腔作势地说，“做我伟大的小草，让无知的人说去吧！”

“别自以为是了，还伟大的小草呢！”林雪目不转睛地盯着电脑的显示屏，头也不回地说，“我看你充其量顶多是个狗尾巴草。”

“狗尾巴草就狗尾巴草，今儿晚上狗尾巴草请客去不去呀？”

林雪没吭声，坐在一旁的张慧则笑眯眯地凑过来：“蹭饭不积极，思想有问题。我们俩肯定赏你这个光。”

林雪这时也转过头来，表情严肃、一本正经地说：“还不快跪谢隆恩？”

“喳！谢老佛爷赏光……”杨军心想，好男不和女斗，还是尽早脱身。于是，他匆匆说了声：“晚上七点，渡口酒吧，晚饭自己想法解决。”就脚底抹油从设计室里溜了出去。

林雪到“北方”的时间比杨军早了三个月。

直到现在，杨军还非常清晰地记得第一次见到林雪时的情景。

那是一个金秋九月的上午，齐贤民已经同意录用杨军。部门经理从人力资源部接管了杨军之后，就径直把他领到了创作部。

“大家先把手里的工作停一停！给大家介绍一下，这是我们创作部新来的策划——杨军。”

“你好，我是Jack！”

“认识你很高兴，叫我David！”

“Hello，我是张慧！”

……

在大家都相继表示了亲切友好的问候之后，一个甜甜的声音传了过来：“你好，杨策划，我叫林雪！”

杨军只觉得眼前一亮，一位长发披肩、长着一双卡通人物式的大眼睛、像个洋娃娃似的美少女突然站在了自己面前，脸上挂着像阳光一样灿烂的笑容，大大方方地向他伸出了手。

“我的梦中情人，一定要有一头乌黑靓丽的长发……”杨军喜欢长头发大眼睛的女孩，而林雪就是他理想的梦中情人。

就在他们的手相握的一瞬间，杨军觉得自己的脸在发烫，心里竟然产生了一种难以形容的悸动。他的大脑在飞速地转动着，好像在绞尽脑汁地要从自己以往的经历中搜寻出一种相同或类似的感觉，但结果却以徒劳无功、一无所获而告终。

杨军不禁扪心自问：难道这就是传说中的一见钟情吗？后来他才知道，这不是一见钟情，而是自作多情。

林雪是“北方”公认的大众情人，对待每一位同事都像春天般温暖，这当然也包括杨军在内。后来，杨军又一不小心从张慧口中得知林雪已经有男朋友了。从那以后不知为什么，杨军便在林雪面前产生了一种自惭形秽的感觉。于是，他毅然决定，让自己那颗不安分的“贼”心暂时进入“冬眠”状态。

第四章 梦中情人（3）

然而，人是一种很奇怪的动物，当你越是想去压抑某种东西的时候，往往越是事与愿违。就像杨军虽然暂时封存了自己追求林雪的念头，可不知是鬼迷心窍，还是自欺欺人，他又始终觉得在自己和林雪之间，存在着某种若隐若现、若即若离的情愫。

杨军想："这是不是就是人们常说的缘分呢？"

譬如说，有几次创作部聚餐的时候，林雪会先把好吃的东西夹到杨军的碗里；夏天，林雪下楼买雪糕时也准会给他带上一支回来；还有一次加班，杨军看天太晚了怕她一个人不安全，就自告奋勇送她回家，在经过她家门前那条漆黑的巷子时，林雪竟然像恋人一样紧紧地挽住了他的胳膊……

像这样的事情还有很多，杨军也分析过：这是不是她在对自己暗示着什么？我是不是也应该有什么回应？但他转念一想：在没有十足把握的时候，还是顺其自然比较好，"不见鬼子不挂弦"嘛！

后来他听人说，"缘"和"分"是两个概念。老天爷给了你这个机会，叫做"缘"；你很好地利用了这个机会，叫做"分"。

9

杨军之所以喜欢渡口酒吧，并不仅仅是因为它环境幽雅、价格适中，还因为它的名字——渡口。

"渡口"象征着起点，由此岸到达彼岸的起点；"渡口"蕴涵着离别，不是生离就是死别；"渡口"也意味着新生，凤凰涅槃、浴火重生。每个人的生命中都会有很多的"渡口"，这些"渡口"对于每个人来说究竟意味着什么，恐怕也只有自己才知道。

那天晚上，杨军和创作部的兄弟姐妹们都喝了很多酒。开始的时候还兴高采烈的，到后来一谈到前途，谈到未来，大家似乎都被一种说不出的迷茫和伤感所包围，变得郁郁寡欢，整个气氛也显得沉闷起来。

张慧说自己的感觉就像一只撞在玻璃上的苍蝇——前途是光明的，道路是没有的。这更让大家欷歔不已。

也许是由于这个话题触动了大家内心深处的某些东西，有的同事竟然潸潸落泪了。

参加聚会的人明明都是跑来寻开心的，但到最后，却没有一个人是真正开心的。

杨军是一个极易受到环境和情绪影响的人，他的心情也顿时处在一种莫名其妙的失落与郁闷之中。聚会结束后，大家互相说了一些肝胆相照、慷慨激昂、振奋人心的祝福的话，就都匆匆散去了。

最后，酒吧里只剩下了杨军和林雪。面对着林雪，杨军的心情豁然开朗了许多。

林雪轻轻地抿了一口啤酒，忽然很神秘地对杨军说："太好了！你终于走了，知道我有一种什么感觉吗？"

"那还用说，肯定特伤心、特失望、特无助、特悔恨吧！后悔当初没好好珍惜和我在一起的分分秒秒，后悔没能把我们战友间的情谊再提升一个层次……"杨军不动声色地注视着林雪的双眼，意味深长地说，"不过，有些事儿现在想开始还来得及。"

"别臭美了，"林雪瞪了他一眼，"我有一种1949年的感觉——解放了！"

"我就那么恶贯满盈、罪大恶极，让你这厮如此恨之入骨啊？"

林雪瞪着杨军看了一会儿，不由莞尔一笑："哪里有压迫，哪里就有反抗嘛。"

她笑的时候是眼睛先笑，然后笑意从眼睛里云淡风轻般地扩散到嘴角，犹如春风拂面一样惬意。

杨军刚想反驳，林雪的手机突然响了起来。

他有意无意地听了一下，电话是林雪的男友打来的，好像是问要不要来接她。她说不用了，自己一会儿就回去。男友可能觉得很不

爽，又磨叨了好一阵子，后来俩人在电话里不知为了什么事争执起来。于是，林雪就离开座位到外面去通话了。

第四章 梦中情人（4）

杨军端起面前的酒杯，重重地喝了一大口。他紧锁着眉头，心里异常矛盾。他在想：是不是应该去安慰一下林雪？可到底应该说什么呢？还是就当什么事都没发生……

他蓦地一仰头，喝干了杯中的啤酒，仿佛下了很大的决心。正在这时，林雪从外面匆匆走了进来。

杨军细细地看了看林雪，发现她的脸色有些苍白，眼角还隐隐约约有亮晶晶的东西在闪动，便连忙问道："你没事吧？"

林雪作出一副若无其事的样子，摇了摇头。

杨军若有所思地看了看表，轻声说道："时候不早了，我们走吧。"

林雪看了他一眼，默然地点点头。他们俩一前一后径直走出酒吧的大门。

到了门口，杨军对林雪说："天太晚了，我送你回去吧。"说罢，就向门前等客的出租车挥手示意。

"好吧，"林雪先是点了点头，然后又向那辆出租车摆了摆手，轻声对杨军说："我们还是别坐出租车了，我想走一走……"

街边的路灯散发出温柔的光，林雪的脸庞沐浴在这昏黄的灯影中，显得那样的恬静而和谐，她的发丝在午夜微风的吹拂下轻舞飞扬。朦胧的轮廓，幽暗的光影，仿佛构成了一幅美轮美奂的图画，杨军不觉竟然看得痴了。

林雪这时发现了杨军目光呆滞、六神无主的样子，便故意眼睛一瞪，大声说："看什么看，没见过美女呀？！"

"你没看我怎么知道我看你呀！"杨军急忙收回目光，反唇相讥道，"再说了，长眼睛干吗用的？不就是看东西的吗？"

林雪哼了一声没理他，自顾自地走在前面。杨军紧赶了几步，追上了她。

北方的夜带着彻骨的凉意，杨军不由得紧了紧衣领，然后一伸手，很自然地帮林雪戴上了她大衣上的帽子，林雪默默地看了他一眼没有吭声。

杨军一直想寻找一个话题轻松一下，可不知为什么，平时一向善谈的他，此时却心乱如麻，不知说什么好。林雪好像在等待着什么，始终也没有开口。月色下，他们俩就这样一直静静地走着，静静地等着……

有人计算过，每个人的一生平均有八分之一的时间在寻找。那么，被人用来等待的时间又有多少呢？你可能在做着一件事，但同时又在等待着另一件事；你可能和一个人黏在一起，但同时又在等待着另一个人。

“就到这儿吧，我一个人上楼就行了，谢谢你！”不知不觉他们已经走到了林雪家的楼下。林雪停下脚步俏皮地对他眨了眨眼，嫣然一笑，“杨策划，祝你前途一片光明，形势一片大好！”

公司除了林雪之外没有人称呼他为“杨策划”，对于杨军来说，这个称呼就像是林雪对自己的一个专利一样，让他倍感亲切。

杨军抬起头，目不转睛地注视着她，嗫嚅道：“我们还会再见面吗？”

“有缘自会相见的！”林雪一边说，一边挥了挥手，然后一溜小跑上了楼。

杨军怔怔地望着林雪的背影，茫然地挥着手，心情重新又跌入那种说不清的郁闷和失落之中……

前途到底是什么呢？前途、希望、理想，它们之间有区别吗？

杨军想，前途或许就是前面的路吧。那么，我的前途呢？林雪的前途呢？我前面的路会是什么样？是像林雪的祝福一样，还是像张慧所说的撞在玻璃上的苍蝇一样……

杨军不敢再往下想了，因为前途和未来一样——充满了无数的可能。

第五章 新城市主义（1）

三月广告策划公司的客户部只有一个人。

他叫于千里，是公司的客户总监兼副总经理。

他一副瘦长身材，常穿一套深灰色西装，平时不苟言笑，员工们常常对其敬而远之。听人说，严永刚就是在他的引领下义无反顾、雄心勃勃地进入了广告策划业。在“三月”，于千里可谓是一人之下、万人之上，能够主宰“生杀大权”的重量级人物。

在业界，于千里也可以说是一位举足轻重、如雷贯耳的风云人物。

他以房地产营销策划而见长，曾经缔造过C市房地产业的一个奇迹：高档住宅“常青名珠”的持续热销，被业界喻为“名珠现象”而大加褒扬与传颂。

这样一位“策划大师”怎么做了“三月”的客户总监呢？直到后来，杨军才知道：这是因为公司目前所有的客户都是由他一个人执掌的。

“三月”创立伊始时所拥有的几个大客户，大多都是凭借严永刚的社会关系和于千里在业界的声望争取到的。所以，在与客户谈判时一般都是他们两个人一起去。为了方便业务开发，并体现公司的专业性，严永刚索性又给于千里封了个客户总监的头衔。

凡是和于千里接触过的客户，一般都会被他超常的创意思维、深厚的策划功底所吸引，从而产生心悦诚服、相见恨晚的感觉，最后对他形成一种不弃不离、难以割舍的依赖。

在客户数量少的情况下，于千里倒也能做到游刃有余、应付自如，但他毕竟不是三头六臂的神仙。随着客户数量的日益增长，他开始感到应接不暇、倍觉吃力，并且逐渐意识到再这样发展下去的危害性：

第一，自己是策划出身，应专注于提高策划水准，保证策略的实施与执行到位。如果天天陷入与客户之间鸡毛蒜皮的杂事纠缠之中，

那无疑会耗费自己在主业方面的精力，使自己的策划水准大打折扣，导致客户满意度降低，甚至会失去客户，最终形成一种恶性循环。

第二，优秀的企业要依靠团队的力量取胜，而不应该提倡个人英雄主义。自己虽然可独当一面，但以一己之力是无法实现公司长期、可持续发展的战略规划的。

基于对以上两点的考虑，于千里和严永刚经过详细、周密的磋商，最后达成了两个共识：一是为了提高公司整体的竞争优势，在短期内组建一支专业化、高水准的策划团队，用来向客户提供科学、细致的一体化营销解决方案；二是在团队组建的过程中，由于千里继续负责客户方面的联络与沟通，并暂时管理策划部，待时机成熟时，另觅一位客户沟通方面的高手来接替他客户总监的职务，并组建一支素质过硬的客户服务队伍。于千里则可全权负责策划部的工作，或者脱离具体业务直接进入到公司事务性的管理层面，从而正式履行自己副总经理的职责。

有了素质过硬的客户部、专业的策划部，再加上“三月”原本就非常强悍且颇具战斗力的设计团队，就毫无疑问地构筑起了“三位一体”的牢固竞争优势，从而在本土市场上所向披靡、战无不胜。

据杨军所知，这次三月广告策划公司的大规模招聘，就是实施严永刚和于千里战略思想的一个重要步骤。

新组建的策划部算上杨军在内一共八个人，七男一女。

杨军记住了和自己邻近的两个人分别叫崔强和方泉，对策划部唯一的一个女孩子赵乐的印象也颇深。

第五章 新城市主义（2）

或许是因为杨军天资聪慧、勤奋好学，也可能是由于他拥有“北方广告”的良好“出身”，很快，于千里就对他委以重任——作为自己的助理，参与沃德房地产公司在古林市开发的高档住宅项目“邻江人家”的全程策划。

沃德房地产公司是在1997年进入C市的一家外来企业。它先是把C市荒郊野外的一块杂草丛生的空地买了下来，然后改头换面地包装了一番之后，便开始在当地发行量最大的《新晚报》上辟出大面积的版块，设巨奖面向C市的广大市民征集项目名称，以便引起人们的广泛关注和热情参与。当最终的项目名称——“常青名珠”浮出水面后，“沃德”又借助给这位获奖者颁奖的机会再一次进行大肆炒作。一时之间，“常青名珠”在C市的知名度空前高涨，大街小巷几乎无人不知、无人不晓。

接下来，“沃德”又以大篇幅的报纸广告、多频次的广播广告，在C市的上空轮番“轰炸”，结果“常青名珠”一期住宅的销售异常火爆。据说当时买房的人为了能买到“常青名珠”，竟然在开盘的前一天连夜在售楼处前排起了蜿蜒数十米的“长龙”。第二天开盘时，售楼处的钢化玻璃大门竟被这股躁动不安、奔流不息的“长龙”挤得粉碎。

仅仅三天时间，“常青名珠”一期580套住宅就被热情高涨的消费者席卷一空。于千里正是凭借此次策划一役成名，从而奠定了他在C市房地产策划界的翘楚地位。而且，自从“常青名珠”在C市一炮打响后，“沃德”理所当然地成为了于千里的铁杆客户。

“沃德”在项目说明会上向于千里一行介绍了“邻江人家”的详细状况，并且双方在会后达成了两项共识：第一，由于千里负责“邻江人家”项目的总体策划工作；第二，因为楼盘销售要在八月中旬启动，所以“三月”必须在十天之内提交完整的项目营销策划方案。

回到公司后，于千里又给策划部的全体成员召开了一个紧急会议。

在会上，他首先阐明了这个项目的重要性：“邻江人家”是“沃德”进入外埠市场的第一个高档住宅项目，在其发展战略上具有里程碑式的重要意义，因此，“邻江人家”的营销一定要成功、成功、再成功。然后，他提出了关于“邻江人家”项目的具体工作思路：一是明确了每个人在项目策划过程中的具体职责，二是列出了每个人的工作时间表。

最后，于千里对杨军说：“这个项目就由你负责整体营销策略的建立并完成策划方案的撰写工作。你先回去收拾一下，明天和我，还有市场调研人员一起去一趟古林市，实地了解一下这个项目的有关情况……”

在回家的路上，杨军的心情一直诚惶诚恐地处于又惊又喜的状态。惊的是，这么重要的工作，于千里居然会交给自己这样一个来公司还不到两个月的新人来完成；喜的是，如果项目运作成功，那么自己在公司无疑将成名立万。这是一个“有困难要上，没有困难创造困难也要上”的项目。

总之，这项工作对于初入“三月”的杨军来说就是一句话——成功了，名利双收；不成功，则成仁。

第二天一早，于千里、杨军，还有崔强、方泉一起踏上了去古林市的征途。

时间过得很快，一个小时之后，他们便顺利抵达了“邻江人家”的所在地——素有“江城”之称的古林市。他们几个匆匆吃了点东西，便马不停蹄地直奔松花江边，开始了项目的调研走访工作。

第五章 新城市主义（3）

崔强和方泉真不愧是高手中的高手。经过三天夜以继日的工作，两份完整的调研报告便摆在了于千里和杨军的面前。

于千里和杨军一边翻着报告，一边听着方泉的介绍："这个项目的优势很明显。第一，古林市开发的住宅项目多为10万平方米以下的中小型社区，占地最大的才20多万平方米。'邻江人家'占地高达30万平方米，可谓'江城第一大楼盘'。这个'第一'的独特位置，在今后的宣传中可以在消费者心目中留下极深的印象。同时，由于古林市的房地产项目普遍配套设施不完善，'邻江人家'作为超大型社区可以很好地弥补这方面的不足。第二，从规划设计方面来说，'邻江人家'是由世界遐迩闻名的何前怡建筑师公司亲自'捉刀'所完成的一部力作，该设计的智能化与人性化程度也是当地的竞争楼盘所无法比拟的。第三，古林市现有商品房小区的物业管理相当薄弱，消费者满意度很低，而'沃德'拥有国际认证的标准化物业服务团队，这将让江城的消费者彻彻底底地体验一回五星级的物业管理……"

崔强在一旁咳嗽了一声，打断了方泉的阐述："虽然优势很明显，但它的劣势也不容忽视。首先，在项目南侧有一个热电厂，东侧隔松花江和龙潭山后还有一个大型乙烯工厂，空气污染比较严重。项目周边还有火车道、电线杆和高压线，所以这个项目存在空气、噪声污染以及环境景观方面的缺陷。"

崔强一边说，一边走到墙上挂着的地图旁边指点着："其次，市政配套严重不足，地段的口碑也比较差。'邻江人家'周边除了有几所质量一般的中学外，几乎没什么教育配套设施，而且还有许多旧棚屋和烂尾建筑，严重影响项目形象。公交站点和线路也不完善，属于一个未成熟的片区，居民在'邻江人家'入住后的生活不会十分便利。另外，在该项目的区域内还有大片棚户区，这是古林市最低收入人群的集中区，社会治安状况堪忧，不少市民对这一地段的印象很不好。最

后，还有一点，也是最重要的一点，那就是我们卖的是期房，而其他地产商全都是现房发售，这将会使该项目面临很大的售卖阻力……”

崔强和方泉各自阐述完了报告中的核心部分之后，目光都停留在了于千里的脸上。

于千里沉默了一会儿，忽然抬头问杨军：“谈谈你的看法。”

杨军看了他一眼，不慌不忙、字斟句酌地说：“项目的优势和劣势都很突出，这也恰恰是一件好事，因为机会与挑战往往是并存的。譬如，‘邻江人家’周边环境较差，但它处在城市的副中心地带，距离市中心不过七公里左右，发展空间巨大，说明这个片区具有很强的发展潜力。还有，古林市的GDP位居全省第二，人均可控支出为四千元左右，位居全省第三，目前随着经济的发展，本地的商品房市场正处于成长期，并且在逐步扩大，这里面自然也蕴藏着巨大的商机呀！”

“杨军说得对，”于千里放下报告，“的的确确就是机会与挑战并存。我们应该围绕着‘充分运用优势，将劣势有机地转化为优势；牢牢把握机会，有效地解决问题’这个思路来开展下一步的工作。”

“于总，我觉得把项目的劣势转化成优势这种战术性的问题比较容易解决。”杨军不失时机地继续阐述着自己的观点，“譬如，针对‘市民对该地段印象不佳、口碑差’的劣势，可以通过软性文章和政府政策来宣传这个区域未来的发展前景；针对期房销售的难点，可以通过相关的促销活动和价格的调控予以解决。关键是，如何找到一个竞争对手不曾使用过的战略，塑造出‘邻江人家’与众不同、独树一帜的品牌形象，这才是我们赢得这场战役的重中之重。”

第五章 新城市主义（4）

于千里微微地皱了皱眉，不动声色地说：“就照你说的，找到项目的独特卖点，就等于成功了一半。我再和客户那边联系一下，看看还有什么可挖掘的地方。我们今天就回C市，你先把这些调研资料收好，三天之后拿出策划方案的初稿，然后再做进一步讨论。”

12

“喂，是杨策划吗？我是林雪。”让杨军意想不到的是，回到C市后接到的第一个电话竟然是林雪打来的。

“是林大美女呀！找我有事儿吗？”

“没事儿就不能找你呀！一个好消息一个坏消息，先听哪个？”

“还是先听好的吧！万一要是先听完坏消息被吓死了，就没机会听好的了。”

“ACA公益广告大赛组委会给你寄来了一个快件，我替你签收了。”

“那坏消息呢？”

林雪扑哧一声笑了：“快件在我手上，你不请客就不给你，呵呵！”

杨军也笑了：“私自扣押‘人质’可是犯法的。念你是初犯，赶快释放‘人质’，放下武器，双手放在脑后，慢慢走出来，你有权保持沉默，你所说的一切将会成为呈堂证供。”

“不行，你要是再逼我，我就和‘人质’同归于尽！”

“你可千万别激动，既然这样，为了‘人质’的安全，我也退一步，走一条‘曲线救人’的道路。说吧，想吃什么？”

“肯德基！”

“好吧，晚上六点，桂林路那个店，不见不散。”杨军把耳朵紧紧贴在手机的听筒上，直到林雪挂断之后才若有所思地放下了电话。

杨军比约定时间提前十五分钟赶到了预定地点。他找了个靠窗的位置坐下来，怀着喜悦并略带忐忑的心情，不停地向窗外逡巡着。

过了大约十分钟，就见林雪不慌不忙地走了进来。

杨军急忙在座位上叫了一声，站起来向她招了招手。林雪看见了杨军，也冲他笑了笑，便快步走了过来。

“嗨！杨策划，多日不见，甚是想念啊！”林雪笑得像朵花一样，在他对面大大方方地坐了下来。

杨军上上下下地打量着林雪，只见她上身穿了一件乳白色短羊绒大衣，下身穿了一条淡蓝色的牛仔裤，脚上穿着一双阿迪达斯的运动鞋，整体给人的感觉是青春、阳光、靓丽。

“哟！真是天上掉下个林妹妹，您这是刚从哪本杂志封面上下来呀？”杨军微笑着调侃道，“我的‘人质’还安全吗？”

林雪眨了眨眼，嫣然一笑：“你乖乖地把心放在胸腔里吧！我是一个自律的劫匪，我有我的职业操守，在没收到赎金之前是不会贸然撕票的。”

说罢，林雪小心翼翼地从背包里拿出那个快件递给了他。

杨军接过来，三下五除二地打开一看，赫然是一个写着自己名字的获奖证书，上面写着“杨军的作品《老鼠篇》、《乌龟篇》荣获ACA公益广告大赛二等奖”的字样。

看到这儿，他才陡然想起，那是自己在“北方广告”的时候，为了参加全国ACA公益广告大赛而创作的两个作品。他一直以为已经石沉大海了，没想到老天开眼，居然让自己拿了一个二等奖。

杨军竭力地压抑着喜悦激动的心情，装模作样地向林雪伸出手：“谢谢你，小林同志！你真是我的幸运信使啊！”

林雪惊讶地望着他。须臾，她轻轻地打了一下杨军伸过来的手：“你这演的是哪一出啊？”

杨军把获奖证书递给了她……

林雪看完上面的内容之后，不禁抬起头，用那双卡通人物般的大眼睛目不转睛地盯着他。

第五章 新城市主义（5）

以前都是杨军看女孩子，像今天这样被一个美丽的女孩子死死盯着还是头一回，更何况，她还是自己的梦中情人。

一时之间，他竟然觉得自己好像做了什么亏心事一样，浑身不自在。为了掩饰自己的局促，他连忙在林雪眼前挥了挥手，装腔作势地板着脸说："哎！千万别用这种崇拜的目光看我，其实我也就是一普通人，我可坚决反对盲目的个人崇拜喔！"

"呸！别在那儿臭美了。"林雪收回了目光，一边摇着头，一边用手指向洗手间那边，"不像，怎么看都不像，明明长着一张出局的脸，怎么就偏偏能获奖呢？要不你自己到洗手间那边照照镜子？"

"这叫人不可貌相，海水不可勺舀！不鸣则已，一鸣惊人！"

"行了，甭在这儿瞎鸣了，看吓着人家孩子。"林雪笑呵呵地看了一眼坐在不远处的一个女人领着的一个小男孩，说，"对了，想吃什么？为了庆祝敬爱的杨策划光荣获奖，今天我请客。"

杨军急忙摆了摆手："那怎么行，不是说好了我请吗？"

"下次你再请吧！快点，一个大老爷们儿别这么婆婆妈妈的。"

"谁是大老爷们儿，我是年少轻狂、年轻有为。"

"有为是谈不上，可你已经不年轻了。"

"你这是成心气哥哥呀！"

"呵呵……"

一会儿工夫，林雪端上来一大餐盘被今天的营养学专家称为"垃圾食品"的东西。

可对于杨军来说，这却是难得的美味佳肴。虽然他目前的月薪是将近两千块，可在肯德基这样的餐厅，两个人吃一顿饭差不多得花掉一百块钱，这对于尚处在工薪阶层的他来说，的的确确是一件很奢侈的事。

“快点儿吃吧！”林雪把端上来的食物左一样、右一样地递给杨军，“这是你的腿、你的翅，还有你的肉……”

杨军一瞪眼睛，佯装生气地说：“谁的腿、谁的肉啊？没有这样骂人的，这饭还让不让人吃消停了？实在不行就我请，多大点儿事儿呀！”

林雪撇撇嘴，不屑一顾地说：“装什么糊涂，谁不知道这儿是先埋单呀。”

杨军笑了笑，一本正经地说：“要不我给你打一白条，算我欠你的？”

“省省吧！你以为这是给乡村民办教师发工资呢？”林雪撅着嘴，重重地哼了一声，“快吃吧，一会儿该凉了。”

这是杨军第一次单独和林雪在一起吃饭，他们聊了很多过去做同事时不曾聊过的话题。

林雪说张慧要去上海发展了，她自己觉得很失落。张慧是她上大学时最好的姐妹，在“北方”时她俩在创作部的合作也非常默契，被同事称为“金牌搭档”。忽然之间，失去一个亲密无间的“战友”，对谁来说心里都不会舒服。

林雪还说，人要是不长大该有多好，越长大就会感到越孤单，有时孤单得让你觉得这世界上仿佛就只剩下你一个人……

杨军说，那我们就找一个时间给张慧饯行吧！林雪说，早就和张慧商量好了，就在下个月自己生日那天。本来说好就我们两个人，现在再多加你一个也无所谓，不就是多一双筷子嘛！

杨军说，不仅是多一双筷子，而且还多了一张嘴，一张会吃人的嘴，一张吃人不吐骨头的嘴。林雪说，不是吃人不吐骨头，而是吃葡萄不吐葡萄皮儿。

杨军想，不管是吃人也好，吃葡萄也罢，最主要的是能够见到林雪。和林雪在一起，他能感受到一种前所未有的轻松，只要能见到她，能和她在一起，哪怕是自己被人吃了都无所谓。

第五章 新城市主义（6）

杨军仔细地研读了若干遍“邻江人家”的相关资料后，苦苦地思索着：什么才是项目成功营销的关键呢？从这个项目自身来看，可挖掘的卖点简直太多了。无论是从质量、设计，还是物业这几方面来说，在当地都是独一无二的。毫不夸张地说，“沃德”这个“邻江人家”的住宅项目，简直可以说是在当地又建造了一座崭新的城市。

然而，营销策略怎样才能标新立异、独树一帜呢？既能够体现出“新城”的“新”，并且这个“新”又是许多目标客户所追求的。只有这样，才算是找到了开启古林市房地产市场大门的钥匙。

经过广泛细致的调查与分析，杨军了解到，“邻江人家”的目标消费群主要具备下列一些特征：第一，从年龄上来看，是分布在30～55岁之间的男性，主力目标人群为35～45岁；第二，从社会阶层来分析，主要是企业的老板、经理以及外企的高级白领；第三，户型与面积需求大都集中在三房二厅（100～130平方米），二房二厅（75～100平方米）。

这一部分消费群体中的“意见领袖”既注重生活的品质又追求生活的品位，他们是社会中的成功人士，他们追求新城市、向往新生活，崇尚居住在最佳的城市核心区，能够享受到便捷的交通、繁华的商业、高雅的文化、优美的环境。

“所以，单一硬性地诉求住宅所带来的功能性利益是不会吸引到这部分目标消费者更多的关注与兴趣的。”杨军暗想，“究竟应该怎么办才好呢？”

他一边苦苦地思索，一边查阅相关的资料，希望能够从中获得灵感。忽然，一种叫做“新都市主义”的建筑理念引起了他的注意。

“新都市主义”是20世纪80年代西方国家规划和建筑界兴起的一种新浪潮。它主要是针对城市“空心化”所导致的一系列问题提出的一个新的理念。比如：住宅区脱离市区，原来完整的城市结构、城市文

脉、人际关系被打破，人们的都市概念和都市感受涣散；对汽车的过分依赖，又导致严重的能源浪费和环境破坏……于是，追求现代生活的人们喊出了“新都市主义”的口号。

“新都市主义”倡导为人们提供更加完善、完整的生活品质，提供真正的住宅区质量，重建社区环境与邻里关系。

看到这儿，杨军不禁灵机一动，这跟“邻江人家”眼下的情况简直太相似了：“邻江人家”在城市郊区，但它在其他方面却绝对是全新的，这和“新都市主义”所倡导的观念有异曲同工之妙。

“不破不立！何不彻头彻尾、淋漓尽致地玩一回‘新’呢……”一个大胆的设想不禁在他的头脑中蠢蠢欲动、呼之欲出。

三天之后，一份完整的营销策划书整齐地摆在了于千里的案头。

于千里一边看，一边不停地点头：“‘新城市主义’这个理念提得非常好！围绕这一思想把‘邻江人家’的营销定位进行了全新的演绎，并把它具体地分解成项目、理念、服务三大板块，从而实实在在地体现出创新给生活带来的改变，这才是方案最有价值的地方啊！”

写策划方案就像写文章一样，先要确定一个中心思想，然后再围绕它进行一系列的描写、论述，这样读者就能明白你要说什么，你说了什么。如果要是没有中心思想，仅仅就事说事，就很有可能让读者看了半天也没弄明白你想说什么，你说的是什么。

第五章 新城市主义（7）

“新城市主义”是杨军在“新都市主义”的理论基础上，根据古林市的环境、风貌、人文等特点以及其他房地产营销中的策略而提炼出来的一个概念。然后围绕这一概念，再把战术有机地组合起来，这样就可以做到有的放矢、事半功倍了。

为了建立“邻江人家”独特的品牌个性，塑造人性化的品牌气质，展现强势的品牌张力，他一改以往那些以宣传地段、户型、环境等硬件设施为主的策划套路，把“新城市主义”作为“邻江人家”所倡导的生活理念予以提出，并且通过传播“新城市主义”所倡导的“居住新主张”，把“新城市主义”的理念尽可能地诠释得淋漓尽致，从根本上体现出区别于其他竞争对手的差异化品牌形象。

在方案中，杨军把“邻江人家”定位为“新城市主义居住区”，并且根据古林市的市场状况，既生动又形象地赋予这一定位以丰富的内涵，即“邻江人家”追求“新城市文明生活”，它力图以“升级版的新生代住宅、邻里化的社区配套、诗意绿色的居住环境以及和谐人本的物业服务”这四大要素来打造江城人居新生活。

看完了方案，于千里拿起笔“刷刷”地甩开了胳膊在策划书的背面写了起来。

大约过了十分钟左右，于千里放下了手中的笔，抬起头嘘了口气。杨军轻声地问了一句：“于总，方案是不是有什么问题？”

于千里缓缓地说：“住宅建设的最佳境界，就是让它成为一种历史文化。‘新城市主义’理念的提出，在某种意义上喻示着‘邻江人家’已经脱离了销售有形产品的层面，上升到了销售一种文化、一种价值观念的境界。消费者认同了你的文化，自然就会认同你的产品。我又给你补充了点内容，就是把‘新城市主义’具体化，让它体现在了八个人们能够感受得到的地方。这样，客户看了之后就会在脑海中形成一个明确的指向，不至于概念模糊。”

杨军先是愣了一下，随即小心翼翼地问：“都有什么呀？于总！”

于千里微微笑了笑，慢条斯理地说：“第一，新城市主义是‘城市的’。它重视人们的城市情结，强调一切城市内容和内涵，满足人们城市生活的各种需求。在另一个层面上，它也强调社区、人群是城市的一部分，并且贡献着城市的内容。第二，它是‘文明的’。它倡导现代居住区的服务与交往理念，将物业公司的服务文化推向极致，致力于营造一种健康向上的社区氛围。第三，它是‘优雅的’。它致力于创造优美的建筑空间形态，铺设绿色亲切的住区环境，创造文化趣味浓郁的内外景观体系。它流淌着的这分风雅，既属于社区内的人群，又融入于整个城市。还有，它是‘健康的’。它提倡建设绿色家园，倡导健康的生活方式。”

杨军一言不发，聚精会神地听着他的阐述，心里不由又平添了几分对于千里的敬佩。

于千里拿起杯子，喝了口水润润嗓子，继续说：“新城市主义还可以是‘科技的’。它强调现代社会的科技含量，先进而高效率，便利而快节奏地畅游于现代科技的时空中。第六，它是‘生态的’。它的生态观不仅仅只是一个简单的环保概念，它拒绝污染、杂乱与噪声。它强调人与场所的适应性，在人与自然相互融合的有机环境中，享受人生本来应有的一分安宁。它是‘互动的’。它注重人本活动对环境、对社区、对城市的能动性，在一种交流互动中，共同推进人、社区、城市的共同生长。最后，新城市主义应该是‘持续的’。它是一个过程，它强调参与和发展。在一个城市、社区、居民的互动中，在交流和文化更替中体现持续性的生生不息。”

第五章 新城市主义（8）

“于总，您说得太好了！”杨军猛地拍了一下大腿，赞叹道，“您的逻辑分析能力太厉害了，我可没您这么高屋建瓴，我当时就只想着怎么能让‘邻江人家’与众不同来着。”

“你也别谦虚了，方案整体思路没有问题，可以说是非常不错！”于千里微笑着把方案递给他，“把细节部分和我刚才跟你说的那‘八项主张’再充实一下就更没问题了。”

这时，严永刚一声不响地推门走了进来。

杨军一看，马上毕恭毕敬地站起来叫了一声：“严总！”

严永刚笑着点了点头，于千里也起身给严永刚让座。

杨军见此情形忙对于千里说：“于总，如果没什么事的话，我去干活了？”

“好的，修改完之后，明天准备向客户提案。”于千里拍了拍杨军的肩膀，意味深长地说，“一定没问题，好好干吧！”

14

在于千里的主持下，客户提案进行得异常顺利。

杨军痛痛快快地唱了一回主角。他对整个方案从总体构思到具体实施都做了生动形象、鞭辟入里的阐述，真正做到了一丝不苟、兢兢业业。

客户也对“新城市主义”这一营销思想极为满意，并对杨军他们的工作给予了高度的评价和认同。会后，客户当场拍板：方案立即进入实施阶段，并提议由“三月”组成一个项目小组，专门负责“邻江人家”的营销策划。

回到公司后，于千里就提案会的情况向严永刚进行了详细汇报，并针对客户方想让“三月”组建“邻江人家项目组”的提议，与严永刚进行了深入的磋商。

严永刚沉吟了一会儿，问道：“你认为‘沃德’这个提议的可行性怎么样？”

于千里略微思考了一下，然后回答：“项目小组这种形式并不新鲜，它可以更好、更专一地服务客户，其优点是毋庸置疑的。但关键是‘三月’目前的现状是不是适合这种运作方式，这是我们需要慎重考虑的。”

严永刚掏出一盒“芙蓉王”，抽出一支向于千里示意。于千里摇了摇头，指了指喉咙，说：“感冒刚好，嗓子有些难受……”

严永刚自己点燃了香烟，随手把烟盒往桌上一扔，然后把身体紧紧地靠在了座位上，缓缓说道：“于总，我想听听你对这件事的看法。”

于千里也把身子向后靠了靠，字斟句酌地说：“我认为，以公司目前的情况还不太适合采用这种项目组的运作方式……”

说到这里，于千里停顿了一下，看了看严永刚。严永刚稍稍皱了一下眉头，但倏忽之间又恢复了原来的表情。

于千里继续说：“第一，目前我们是以部门为基础单位的组织结构，策划部是刚刚才组建的，客户部、设计部80%以上也都是新招聘员工，对公司的环境还需要适应。员工之间、部门之间，也需要进一步地熟悉与磨合才能发挥出更大的工作绩效。如果在这时贸然转型的话，员工在短期内恐怕不太容易接受新的管理方式，这样很容易产生对公司的排异反应，公司势必会在管理上陷入潜在的经营风险。第二，如果成立项目组的话，就需要挑选出来一个合格的项目负责人。但是以公司目前的人力资源状况而言，无论选谁都不太适合。从他们的经历来讲，都缺乏独立运作项目的经验，这将很难保证项目组的顺利运营。第三，就是一旦‘邻江人家’项目组成立，那么公司其他的业务是不是也要以这种方式运作？如果是，那将会大大增加公司的经营成本。如果不是，那么怎样处理‘邻江人家’项目组与其他部门之间的行政与业务关系？这都是需要我们慎重考虑的。”

第五章 新城市主义（9）

严永刚深深地吸了一口烟，扶了扶鼻梁上的眼镜，若无其事地说：“于总，我非常同意你的观点。可是公司要想快速发展，就要敢于接受并尝试新的管理思想与组织模式。譬如说，新员工需要磨合这个问题，并不是我们公司存在这种情况，其他公司也都会存在的。但正是由于新员工多，才更有利于实施新的管理制度和管理方法。这个道理就像画画一样，一张白纸上怎么画都行，可你要在画满了的纸上再重新画，可就难上加难喽……”

“哎！对了，光顾着说了，这是一位朋友从云南给我带的普洱茶。”严永刚话题一转，遂拿起了桌上一个包装精美的纸盒。

他悠然地站起身，走到饮水机旁边，打开纸盒掰了一小块茶叶放到杯里，一边倒满水，一边说：“据说这种茶降血脂的功效很不错，来，品尝一下。”

于千里接过茶杯，并没有急于去喝，而是看了一眼便轻轻地放在了桌子上。

严永刚回到座位上，继续着刚才的话题：“还有就是，公司要全面推行项目组的方式会不会增加经营成本的问题。我认为：羊毛出在羊身上。客户要求专人为他们服务，那他们就理所当然地要多支付相应的服务费用才能达成这个意愿，而不能把这个成本支出转嫁给我们。如果客户愿意增加这一部分的支出，我们自然也就没什么成本上的风险了。”

于千里端起茶杯，若有所思地抿了一口，听严永刚继续说：“再有，说到人力资源的问题，我觉得杨军就很优秀嘛！曾经在‘北方广告’这样的大公司做过策划，而这次的策划案也是他搞的，客户也很认可，这样的人就很适合做‘邻江人家’项目组的负责人……”

于千里的身子微微震了一下，欲言又止。严永刚看了他一眼，接着说：“你觉得杨军怎么样？能胜任这个岗位吗？”

于千里想了想，轻轻扬了扬眉毛：“杨军的策划功底还不错，见识也不少。但他没从事过管理工作，在经验方面还有很多欠缺，我觉得还是慎重一些的好。”

“经验是可以积累的，关键要看他是不是可塑之才。”严永刚吸了一口烟，斩钉截铁地说，“这样吧！于总，你先核算一下成立项目组所需要超出原计划的成本支出，然后和客户方面再沟通一下。就和他们说，你们的要求我们可以做到，但服务费可能要超出原来约定的数额，看看他们有什么意见，然后我们再商量下一步怎么办。”

于千里阴沉着脸站起身，转身正要出门时，被严永刚叫住：“对了，还有一件事。新员工有的已经过了试用期，你找相关的人谈一谈，该走的走，该留的留。”

“那杨军呢？”于千里看似轻描淡写地问了一句。

“杨军……”严永刚迟疑了一下，“还是我跟他谈吧！”

望着于千里离去的背影，严永刚的脸上露出了一丝不易察觉而又耐人寻味的冷笑。

第六章 站队（1）

初春的古林市乍暖还寒，早晨又刮起了偏北风，为了生计而奔波的人们在大街上顶着刺骨的寒风匆匆而行。

杨军面无表情地坐在一辆七成新的三菱帕杰罗内。汽车里的空调开着暖风，外边那股妄想吞噬他的寒流只能在车窗外发出无奈的叹息。他的周身都沉浸在这个温暖、舒适的空间里，仿佛已经与外面的世界彻底隔绝。

今天是林雪的生日。

这段时间，杨军和项目小组的成员一直在古林市昼夜奋战，只顾着忙于“邻江人家”的项目，把林雪过生日的事早就抛到脑后，忘得一干二净了。要不是张慧早晨给他打了个电话，他恐怕就真的要粉身碎骨，陷入万劫不复之地了。

吉普车不知不觉地已经驶上了从古林市回C市的高速公路。

“杨经理，请您系好安全带，我们要上高速了。”司机小李看了杨军一眼，轻轻地提醒道。

“噢，好的……”杨军心不在焉地答道。

就在半个月前，他出人意料地被严永刚任命为“邻江人家”的项目经理。当时的情景依然历历在目，现在一想起来，他还会觉得一股寒意阵阵袭来……

“小杨啊，你来公司多久了？”严永刚的脸上挂着和蔼的笑容，一双沉着、冷静的眼睛在镜片后面闪烁着让人捉摸不透的光芒。

杨军小心翼翼地回答：“三个月零三天。”

“时间过得真快呀！都三个多月了。”严永刚满面红光、和颜悦色地说，“我对你这一段的工作表现非常满意，尤其是‘邻江人家’那个策划案做得简直是太漂亮了。”

杨军急忙诚惶诚恐地说：“那都是于总领导有方、团队成员配合默契的结果……”

严永刚摆了摆手："你就不用谦虚了，做人要敢于肯定自己。"

随之，他把话锋一转："对了，小杨，在'三月'已经工作这么久了，你觉得公司都存在一些什么样的问题？"

这是一个很敏感的话题，因为严永刚既是企业的投资者，又是经营者。他既关心企业是否能够达到预期的收益，同时又更加关心企业是否在健康地运转。

杨军想了想，字斟句酌地说："严总，您是想听真话还是假话？"

严永刚的面色微微一沉："当然是真话了！作为公司的决策者，我希望每一位负责任的员工都能够开诚布公地跟我讲。只有这样，才能让我从不同的角度发现问题、解决问题，从而让企业健康、良性地发展。"

说到这里，严永刚的目光望向了远方，他长叹了一口气："我最终的心愿是把'三月'做成一个长久性的公司，要做百年老字号。不急于一下子很出名，利润很高，然后很快就垮掉了，这是第一条最重要的目标。第二，我们要做一个有规模的公司，要在全国同行业中产生影响力……"

听他这么一说，杨军的心里产生了一种莫名其妙的感动，严永刚那原本短小的身材无形之中仿佛高大了许多。因为在中国，现在能够有这样想法的企业主简直是微乎其微，大多数人更为看重的是短期内的经济利益，真想把企业做成百年老店的更是凤毛麟角。"你方唱罢我登场，各领风骚三五年"，是那个阶段中国企业的普遍特点。

"所以，"严永刚顿了顿，"'邻江人家'这个项目一定要当成日后可以在业界拿得出手，站得住脚的经典案例来做。只有这样才能建立我们在广告策划行业的影响力，树立'三月'良好的品牌形象啊！"

"我明白了严总。"杨军也马上换了一副诚恳的表情，"那我就谈谈自己的看法吧！我说话比较直率，有说得不对的地方，还请严总多体谅。"

第六章 站队（2）

严永刚点了点头，用期待的目光注视着他。

杨军清了清嗓子：“经过这一段时间的工作，我认为我们公司的设计水准非常优秀……”

“小杨，别光挑好听的说，咱们今天主要谈公司的不足之处。”杨军的话刚说了一半就被严永刚打断了。

杨军讪讪地笑了笑，稍稍整理了一下思路，然后用不紧不慢的语速，小心翼翼地接着说：“首先，我认为公司目前的部门设置有问题；第二，一些员工欠缺专业精神，对提交给客户的稿子审核得不够严谨；还有就是工作上的随意性太强，在执行中产生的偏差比较大。”

“具体一点呢？”严永刚身体微微一震，表情也由严肃渐渐变成了严厉。

“严总，您还记得前一段时间‘沃德’在古林市召开的‘邻江人家’的新闻发布会吧？”杨军不慌不忙地把话题引开了。

他要让严永刚觉得，自己只是就事论事，而不是针对任何人。

严永刚略微想了一下，回答道：“我听说了，于总也向我汇报过。整个发布会是我们帮助‘沃德’组织和筹备的，据说客户挺满意，效果还不错。”

杨军沉吟了一下，没有发表意见。严永刚目不转睛地盯着杨军，一字一顿地问：“难道……有什么问题吗？”

“这次发布会之前，客户那边让我们相应设计了几篇报纸广告，并且制作了一些现场展示的POP（展板、海报等促销工具），当时这些事是由我来负责协调落实的，可在工作中我发现，我们公司做完的设计稿没有审核这道程序。”

严永刚的眉头不由自主地渐渐拧在了一起。

“这样就出现了‘返工’次数特别多的情况，因为客户成了稿子的第一审核人。按照常理来说，初审的这道程序应该是由我们公司自己来

完成的。您想啊，‘沃德’这么专业的客户眼睛里哪能容得下沙子呢！每当他们发现错误的时候，就会全盘否定或者大部分否定我们的初稿。这样翻来覆去地改稿子，对我们来说是劳民伤财，对客户也是浪费时间呀！”

严永刚的脸色越来越难看，他焦急地在桌上的烟盒里抽出一支烟，先递给了杨军一支，然后自己也叼上一支。杨军急忙掏出打火机，帮他点燃了香烟。严永刚深深地吸了一口，示意杨军继续说。

杨军看着严永刚喷出的烟雾，化作一条不规则的形状袅袅升起。他也忧心忡忡地吸了一口，然后重重地吐了出去。顷刻间，一股浓烈的烟味在屋里弥漫开来。

“还有……”杨军望着严永刚，“客户事先已经确认了发布会背景板的底色是金黄，可公司的设计师最终给我的稿子却变成了白色。我当时觉得莫名其妙，就问那个设计师，这是客户要求改的，还是客户已经重新确认过了……”

严永刚神色凝重，耳朵仿佛也在顷刻间竖了起来。

“您猜我得到的回答是什么？”杨军把香烟在烟缸里狠狠地捻灭，“我得到的回答居然是——都不是！”

“您知道我当时听了之后脸上是什么表情吗？四个字——目瞪口呆！”杨军痛心疾首地继续说，“心情也是四个字——惊诧万分！”

严永刚“腾”的一声从老板椅上站了起来，面色铁青地在屋里不停地踱来踱去。

杨军望着他不停走动的身形，忧心忡忡地叹了一口气：“第一，没有客户的要求，他有什么权力随意改动已经确认过的内容？第二，这么大的改动，为什么不征询客户的意见就贸然实施？万一背景板做完了，客户一看跟他手里的样稿不一样，肯定会对我们的私自变动提出质问，甚至拒绝支付背景板的制作费用。”

第六章 站队（3）

严永刚在窗前停下了脚步，他双手抱着肩膀，一言不发地望着窗外，好像在思索着什么。

杨军也从椅子上站了起来，对着他的背影说："这虽然是一件小事，一次、两次或许无所谓，对公司也不会有什么太大的影响。但时间一久，客户势必就会觉得这家公司不专业，更不敬业。因为他们连小事都做不好，大事怎么还会放心交给他们去做呢……"

"是啊！'天下大事，必做于细'。"严永刚一边说，一边缓缓地转过身，"千里之堤，溃于蚁穴啊！"

严永刚缓缓地走到杨军面前，拍拍他的肩膀，示意他坐下，然后自己也回到了座位上，目不转睛地盯着他，一字一顿地问道："你认为于总这个人怎么样？"

16

杨军万万没有料到严永刚会问自己这个问题，一时间竟有些不知所措。他的思维在那一刻不由自主地停滞了，大脑中一片空白，时间也仿佛凝结了一般。

说实话，于千里一直是杨军非常钦佩的人物。

在杨军看来，于千里作为公司的副总，刚直不阿，从来都是秉公处事、奖罚分明；作为客户总监，他更是不遗余力地开拓客户、维护客情，并尽一切努力来保证公司的策划水准，"三月"能有目前这样好的业绩，并且保持一种蒸蒸日上的态势，于千里绝对功不可没。

"严永刚在这个时候，忽然问我这个问题，他葫芦里到底卖的是什么药呢？"杨军在心里暗暗思忖着……

时间就这样足足停滞了大约半分钟，严永刚好像看透了杨军的心思，他首先打破了这种缄默："小杨，你不要多想，我就是随便问问。刚才听你说了那么多公司的问题，我在想是不是于总兼顾的事情太多

了，没有那么多精力来考虑这些操作上的细节问题。如果换一种经营模式，这些问题可能就会有所避免。”

“坏了，策划部是于总负责，我刚才说了这么多，这不是给于总‘扎针’吗？我怎么这么笨呢！无意之间竟然把于总牵连了进去，可我真没考虑那么多呀……”杨军突然意识到，有些话是要仔细动动脑子之后才能说的。想到这儿，他只觉得额头和脊背上的冷汗正在缓缓地渗出。

“小杨，你怎么了？”严永刚向前探了探身子，镜片后的双眼闪着睿智的光。

“没什么。”杨军擦了擦额头上的汗，端起面前的纸杯喝了一口水，以掩饰自己的窘态。然后，他似懂非懂地问：“您是说换一种经营模式？”

“没错，‘沃德’不是提出过一种项目小组的方式吗？我现在就准备在公司搞个试点，而且就从‘邻江人家’这个项目开始。”严永刚似乎忘掉了刚才的不快，竟然兴致勃勃地说，“一旦这种模式试验成功，我们就可以复制到公司其他客户，从而保证公司的执行力，大大提高客户的满意度。”

“嗯，您说得有道理！”杨军点了点头，随之又皱起了眉头，“不过，成立项目组之后，该怎么确定它在公司内的地位以及与其他各个职能部门之间的关系呢？”

严永刚心平气和、笑容可掬地看着他：“那就是你应该考虑的问题了！因为，我想让你来当这个项目组的负责人。什么是负责人，负责人就是能把责任负担起来的人，我想，这一点你应该没问题吧？”

“什么？我？”杨军简直不敢相信自己的耳朵，他急忙摆手道，“我可不行！严总，我一没经验，二没能力，您还是考虑别人吧！”

第六章 站队（4）

“你怎么说话和于总说的一样呢？你就不能做出个成绩让他们看一看？我看用不着考虑，谁都不是一生下来就什么都会的。没经验可以积累，要说没能力那是你谦虚，你做的那个方案客户就很认可嘛！”

“我觉得于总做这个项目的负责人最适合，我恐怕真的不行。”杨军虽然嘴上这么说，心里却对于千里产生了一丝芥蒂。

他暗想：“严永刚这么说，那一定是跟于千里研究过这件事。可于总你怎么能这么评价我呢？严总听了会怎么想？你要是自己想当就当好了，我不会去跟你争什么项目经理。”

“你想把于总累死呀？让你做‘邻江人家’的项目经理也是想让你帮于总分担一些工作压力。”严永刚丝毫没有收回成命的意思，“而且，一旦这样，你就可以名正言顺地对设计、文案各个环节严格把关，彻底杜绝你刚才反映的那些问题，可以说是任重而道远啊！”

严永刚顿了顿，意味深长地盯着杨军的眼睛，继续说：“你来‘三月’之初应聘的就是策划总监，现在给你这个机会去锻炼，将来才能分担我更多的工作啊！”

杨军的眼睛一亮，似乎明白了严永刚话中的含意。不知为什么，此时此刻，他竟然有一种恍若隔世、似曾相识的感觉。

严永刚的表现，不由让他想起了自己在“北方广告”时，总经理对他说那些类似的、暗藏玄机的话语时的一幕……

“要是于千里真的想当这个项目经理，我不是把他给得罪了吗？”想到这儿，杨军的目光渐渐黯淡了下来，嘴上忙说：“严总，您越这么说我的压力就越大，我看您还是再考虑考虑，让于总做吧！”

“不需要再考虑，就这么决定了！从今天起，从行政上你对于总负责，在业务上，你作为项目经理直接向我汇报！还有什么意见吗？”严永刚冷冷地看着杨军，目光里流露出一种让人难以琢磨的东西。

杨军怔怔地望着严永刚，他感到严永刚的瞳孔在渐渐地收缩。陡然间，一种不寒而栗的感觉迅速袭遍了全身，他突然明白了严永刚的“潜台词”——要么做项目经理留在公司，要么卷铺盖走人！“在业务上对他负责”，那就意味着在“邻江人家”这个项目中于千里已经出局了。

在职场上有一句话叫做“不要站错队，不要抱错大腿”。很显然，今天严永刚跟杨军谈了这么多关于公司还有于千里的事，并且还要他做项目经理，其实质就是向杨军“摊牌”了：是站到他的队伍里，还是站在于千里的队伍里。

“于千里是公司的副总，对我有知遇之恩，是他给了我服务‘邻江人家’的机会。可我也要生存呐！严永刚是公司的老板，他可以决定我在‘三月’的生死。好不容易逃离了‘北方广告’，就又面临着这样一个两难的境地，我究竟该怎么办呢……”

有些事不是你想让它发生它就发生，不想让它发生就不发生的。任何一个组织都有它的显规则和潜规则，很多人都在按着显规则做事，而往往不考虑或不会过多地去考虑那些叫做潜规则的东西。

尤其是像杨军这类搞创意的人，尤其是那些自认为“武功”高强的人，脑子里往往是一根筋，他们通常会把职场中的很多问题都想得过于简单。

譬如，你要是问他们世界上有哪几种人，他们就会不假思索地回答：“有两种人。一种是好人，一种是坏人。”然而，这个世界上的许多事情，并不像人们想象的那么简单，它的复杂程度甚至是你永远都无法想象的。

第六章 站队（5）

而且最主要的是，杨军忽略了一个问题，那就是：严永刚为什么要聘你来“三月”？

表面上固然是因为公司需要他这样的专业人才，可是从严永刚的角度考虑，自然还有一层潜在的需求，那就是：需要帮他解决问题。而这个问题一定是很严重、很复杂的。

杨军逐渐意识到，自己已经无可避免地被卷入到一种叫做“公司政治”的东西里去了。

创意是把复杂的东西简单化，而政治则是把简单的东西复杂化。

17

“杨经理，咱们已经快到卓展购物中心了，我把车停在A座还是B座？”司机小李的问话把杨军从沉思中拉了回来。

杨军抬头看了看窗外，车子已经在不知不觉之间驶回了C市。他们正置身在繁华喧嚣、人声鼎沸的重庆路商业街上，刚刚落成开业的卓展购物中心离他们已经不到30米了。

杨军抬起手随意指了指，对小李说：“在前面找个能停车的地方停一下就行，不用等我了，你先回去吧！好好休息休息。”

小李点了点头，在离A座最近的地方停了下来。杨军急忙跳下车，又回头嘱咐小李：“路上慢点开，安全第一！”

小李会心地笑了笑：“你放心吧！”然后按了一下喇叭，一溜烟地在杨军的视线里消失了。

杨军看了看表，距离和林雪约定的时间还差四十分钟。他的嘴里不知嘀咕了一句什么，便一溜小跑地进了商场。

他要用最短的时间给林雪选一件生日礼物。

杨军用最快的速度转完了整个工艺品柜台，可是没有找到一件相中的礼品——不是太贵，就是太俗。

他停下脚步，心急如焚地擦了擦头上的汗，就又匆匆忙忙地朝着三楼的扶梯口走去。

突然间，杨军眼前人影一闪，他就觉得自己被重重地撞了一下，身子一歪，一个趔趄踉踉跄跄地差点没摔倒。然后，就听见稀里哗啦一阵响，不知什么东西掉到了地上。

他还没反应过来是怎么回事，就听见一个声音大叫道："你这人怎么冒冒失失的，走路也不看着点儿！"

杨军一怔，马上意识到：不好！撞着人了。

还没来得及定下神来，他就赶忙低着头一边帮那人捡起散落在地上的东西，一边忙不迭地道歉："对不起，真对不起，我着急赶时间，一不小心把您给撞了，您没什么事儿吧？"

杨军三下五除二地捡完了东西，站直身子，定睛朝说话那人望去。

只见一个短发红唇、白衣胜雪的少女正在不远处含笑望着他。

"赵乐！怎么是你呀？没撞坏你吧？"杨军一边笑，一边拎着装好的东西向她走去。

"邻江人家"项目组成立之后，赵乐就被从策划部抽调了过来，在项目组里做项目助理，杨军是她的顶头上司。这次她没和项目组去古林市，而是留在公司处理一些其他的事务。

赵乐为人耿直、侠义，同事们都称她为"赵大侠"。

"没事儿！头儿，我早就看见是你了，故意吓唬吓唬你。"赵乐眨了眨眼睛，莞尔一笑，"你什么时候回来的？这么魂不守舍的要干什么去啊？"

"你还敢问我，该上班的时候不上班，到这儿瞎逛什么商场？"杨军收起了笑容，一脸阶级斗争地问道。

"你看看表，早就下班了！"赵乐一脸委屈地申辩，"剥削人也没这么剥削的，我看你是周扒皮转世。"

杨军急忙看了看表，不禁暗叫一声：“不好！现在已经五点四十了，离跟林雪、张慧约定的时间还差十分钟，可林雪的生日礼物我还没买呢，这可怎么办？”

第六章 站队（6）

想到这儿，他急忙向赵乐抱了抱拳："是我不对！我先撤了，赵大侠，后会有期！"

话音未落，赵乐便一把抓住了他，不依不饶地问："领导也不能撞了人就跑啊！快说说到底什么事儿把你急成这样。"

"哎呀！跟你说了也没用，你就别在这儿添乱了！"杨军急不可耐地皱起了眉头。

赵乐看着他着急的样子，不由嫣然一笑："那可不一定，没准儿我还真能帮你呢！"

"我一个朋友过生日，不知道送什么礼物好，现在还没买着呢！"杨军被逼得没办法，只好实话实说。

赵乐俏皮地问："男的还是女的呀？"

"你还有完没完了？"

"肯定是女的，我就大人不计小人过，帮你一把。"说罢，赵乐从自己的背包里掏出了一个非常精美的、上面印着"食草堂"三个字的塑料包装袋递给杨军，"这个先给你救救急。"

杨军接过包装袋，打开一看，眼前蓦然一亮：里面装的竟然是一个做工精美、古色古香的真皮钱夹。

杨军心里不禁暗自高兴："真是踏破铁鞋无觅处啊！林雪肯定会喜欢。"

他一边翻来覆去地把玩着那个钱夹，一边催促赵乐："快告诉我这是在哪儿买的？我也去买一个！"

赵乐不慌不忙地说："这个牌子的东西都是纯手工做的，每种样式只有一个，你手上拿的那个已经没有了。"

"这可怎么办呢？"杨军急得像热锅上的蚂蚁一样，不停地转着圈。

"我不是跟你说了嘛，这个你先拿去用。"

“那怎么行，这个多少钱，我给你钱。”杨军边说边去掏自己的钱包。

“哎呀！别这么俗了，什么钱不钱的，你不是赶时间吗？快走吧，快走吧！”赵乐推推搡搡地把他弄上了扶梯。

“那好，我就不跟你争了，省得你说我俗，改天请你吃饭！”杨军万分感激地看了她一眼，然后挥了挥手，便一溜小跑地出了购物中心。

赵乐望着杨军渐渐远去的背影，心里暗想：“他在工作时，对人挺严厉的。可我对这个顶头上司怎么一点儿都怕不起来呢？甚至有时候还觉得他挺亲切的。”

想到这儿，赵乐不由莫名其妙地摇了摇头，若有所思地向着和杨军相反的方向走去。

18

杨军急急忙忙、慌慌张张地下了出租车，刚跑了几步就被司机叫住了：“哎！先生，您还没给钱呢！”

“哎哟！真不好意思，我有急事儿，一着急就给忘了。”杨军恍然大悟地拍了一下后脑勺，讪笑着掏出一张十元的钞票递给司机，“不用找了，师傅！”说罢，转身就向“济南食府”的大门奔去。

“济南食府”是C市比较正宗的一家烤鸭店，林雪在二楼订了一间包房。尽管杨军紧赶慢赶，可还是比预定的时间晚了十分钟。当他推开门的时候，林雪和张慧正在叽叽喳喳地像小鸟一样说笑着。

张慧一见是他，就把脸一板，不依不饶地迎头一句：“是杨大经理呀，今天特忙吧，你看看都几点了？让我们俩等你一个人。”

“忙，忙得一塌糊涂，用日理万机来形容一点儿都不为过。这不，刚从古林市回来，下了高速就往这儿狂奔，你没看见我跑得上气不接下气的，估计刘易斯的百米纪录今儿就被哥哥给刷新了。”杨军故意不以为然地笑了笑，隐去了给林雪买礼物的过程。

“就您这速度还好意思说呢！”张慧撇着嘴，不屑一顾地反驳，“刘易斯躺着跑都比你快一万倍。”

杨军作出一副浑然不觉、老气横秋的样子，轻轻地拍了一下张慧的肩膀：“小鬼，我们今天大踏步地前进，是为了明天大踏步地后退。我今天迟到，是为了从今以后再也不迟到。”

第六章 站队（7）

“这都是什么歪理邪说呀？你少说两句没人把你当哑巴给卖了，快坐吧，别站着了。”林雪嗔怪地瞪了杨军一眼。

“谢老佛爷赐座。”杨军嬉皮笑脸地在林雪旁边的位置坐了下来。

服务员端着菜谱走了进来，林雪接过菜谱递给了张慧。

张慧点了一个西芹炒百合，杨军点了一盘素有“国菜”之称的尖椒炒干豆腐。林雪喜欢吃鱼，点了一个糖醋鲤鱼，又点了半只烤鸭。

半支烟的工夫，他们点的菜陆陆续续地被摆在了桌面上。

张慧专门给林雪订了一个生日蛋糕，和杨军一起手忙脚乱地点燃了生日蜡烛，然后把它放在了这张大圆桌的另一端。杨军又从包里拿出公司给他配的笔记本电脑，放了那首大家耳熟能详的《生日快乐歌》。

伴随着柔柔的音乐，杨军一脸郑重、装模作样地模仿着电台主持人的腔调：“女士们，先生们，原北方广告公司英勇的革命先驱，林雪和张慧小姐的亲密战友，著名的社会评论家杨军先生，从古林市不远万里赶到C市，临时担任本次宴会的特约主持人。杨军先生是中国人民的老朋友，早在本世纪50年代……”

张慧在一旁不耐烦了，忍无可忍地对林雪说：“我看把他当哑巴卖了的希望是不大了，不过，倒是可以义务地把他送进疯人院……”

“那可不行，咱得为其他病人多考虑考虑。万一他把别的病人给带坏了，那得给政府添多大麻烦呀！”林雪坏笑着说。

“有你们这么夸人的吗？”

她俩相视一笑，随即异口同声、趾高气扬地对着杨军大声说：“我们村儿都这么夸人！”

林雪要了一瓶红酒，先给张慧和杨军各倒了一杯，接着自己也倒满了一杯，然后郑重其事地举起酒杯，大声说：“今天是我二十一岁的

生日，在这里我衷心地感谢张慧小姐、杨军先生能够在百忙之中抽出宝贵的时间莅临……”

还没等林雪说完，杨军便急忙举起酒杯向张慧使了个眼色，张慧也会意地举起了酒杯，他们俩表情庄重、异口同声地对林雪说：“恭祝老佛爷万寿无疆、长命百岁……”

林雪看着他俩的样子，笑得上气不接下气地问：“你们俩这是演的哪一出呀？！”

杨军对张慧眨了眨眼睛，笑着反问林雪：“你演的这是哪一出呀？还会不会好好说话了？”

“行了，你俩在一起怎么总跟斗鸡似的，还是我说吧！”张慧推了一下杨军，举起了手里的酒杯，大声说，“祝林大美女生日快乐、万事如意，早日嫁个如意郎君！干杯！”

杨军也在一旁随声附和着，心里却不由蓦然一颤。三只酒杯重重地碰在了一起。

干了这杯酒之后，他有意用眼角的余光偷偷地扫了林雪一眼，猛然发现她也正在对自己微笑。杨军急忙收回目光，刚想说点别的，就听见张慧大声嚷着：“林雪，快来许个愿吧！”

林雪愉悦地答应了一声，满脸欢笑地走到蛋糕旁，无比虔诚地闭上了那双美丽的大眼睛，许下了一个他们谁也不知道的愿望。许过愿之后，林雪睁开了眼睛，一口气吹灭了蛋糕上所有的蜡烛……

第七章 那一天（1）

杨军非常清楚地记得：

那一天，是阳历三月三日。

那一天，是林雪的二十一岁生日。

那一天，是杨军第一次送林雪生日礼物。

那一天，是杨军自从认识林雪以来，第一次看到她那样开心。

那一天，吃完晚饭后他们去了“渡口”酒吧。你到底爱不爱我，我不知该说些什么，你爱不爱我，撕掉虚伪也许我会好过……进门之后，一曲悠扬熟悉的歌声就钻入了杨军的耳朵。他驻足望向舞台，只见一位长发歌手正神情专注、动情传神地演唱着。

林雪在背后轻轻推了他一下，他急忙回了回神，迈步向前走去，找了一个靠近吧台的位置坐了下来。

“今天我请，你们俩谁也别跟我争，谁要是跟我争我跟谁急。”杨军故意板着脸，装模作样地拍着口袋，“总之就是一个原则：想吃什么就点什么，千万别给我省钱。”

张慧看了一眼林雪，笑道：“放心吧，组织给你这个表现的机会。”

林雪也向他眨了眨眼睛，调皮地说：“既然张慧都这么说了，那组织今天就给你这个机会。如果表现得好，下次还会优先考虑你。小杨啊，年纪轻轻的一定要好好劳动、好好改造，争取做社会主义新人呐！”

“请组织放心，我一定会继续争取立功表现的机会，不辜负党和人民的殷切期望，早日痛改前非、脱胎换骨、洗心革面、重新做人。”杨军强忍着笑，面容庄严肃穆地说。

张慧在一旁捂着嘴纠正：“不是‘不辜负党和人民的殷切期望’，而是请求党和人民的宽大处理，争取减刑，早日回家和老婆、孩子团聚。呵呵……”

杨军佯装出一副怒不可遏的样子："好啊，你们俩同流合污、狼狈为奸，居然合起伙来攻击我。"

林雪一看杨军这副表情，得意洋洋地撇了撇嘴："嘁，别说得那么难听，什么狼狈为奸？这叫志同道合。"

看着林雪和张慧趾高气扬的样子，杨军苦着脸长叹了一声："唉，真是世风日下、苍天无眼、小人当道、暗无天日啊！"

林雪和张慧看着他摇头晃脑的样子，嘻嘻哈哈地笑个不停。

"这是谁呀？反动口号喊得这么猖獗！"一个低沉而沙哑的声音在杨军的耳边骤然响起，紧接着他就感到有一只手重重地搭在了自己的肩膀上。

杨军刚想回头，那个陌生的声音又响了起来："别动，警察！双手抱头，慢慢站起来。"

杨军一边缓缓地起身，一边口气挺强硬地说："警察怎么了？我也没犯法。"

"老实点儿，别耍滑头！赶快交代你的问题，我们的政策你应该清楚，那就是：不会冤枉一个好人，但也绝不会放过一个坏人！"那个声音继续严厉地说。

杨军留了个心眼，他偷偷地瞥了一眼林雪。

只见她惊讶地望着自己的身后，眼睛里充满了诧异，随后表情渐渐地趋于平静。

杨军估计那人可能对林雪做了什么样的动作或手势。见此情形，他急忙试探着说："我能转过来吗？我觉着这样和您说话太别扭了，您长得什么样我都不知道。"

"怎么着？知道我长什么样了，还想打击报复呀？！"

"那倒不是，我就是想知道您到底是谁？我究竟犯什么错误了？"

"我就是李向阳！"那个压低了的嗓音陡然间恢复了正常，变成了一个杨军特别熟悉的声音，模仿着《平原游击队》里的那句经典台词大声喝道。

杨军急忙站起身转过头，只见一个戴着眼镜、肥头大耳的家伙正嬉皮笑脸地站在自己眼前。

第七章 那一天（2）

大锋，原来是你小子！差点儿吓我个半死！我就纳了闷儿了，人民警察的队伍里怎么能混进你这种坏人呢？”杨军一边喋喋不休地挤对着大锋，一边对着他当胸就是一拳。

大锋笑着躲了过去，拍着杨军的肩膀说：“跟你开个玩笑，我一进门就听到你的声儿了，再一看果然是你，我二话不说就奔过来了，这应该算是井冈山胜利会师吧？”

“没错儿，首长我还带着俩警卫员呢！”杨军拽着大锋的胳膊，指了指林雪和张慧说，“我给你们介绍一下，这是我的死党王剑锋，我们都叫他“大锋”。这两位美女是我在‘北方广告’的同事林雪、张慧。”

双方寒暄了几句，杨军把大锋让到了自己旁边的座位上。

林雪笑着对大锋说：“你这戏演得还真不错，要不是你在杨军背后笑着做手势，我还真以为你是警察呢！”

“谢谢你的夸奖，有时我也觉得挺奇怪，为什么我演警察就这么像呢？后来别人告诉我，这叫天赋。小时候跟杨军玩警察抓特务的游戏，我就总当警察，杨军特愿意当特务，可甭管他跑到哪都白扯，每次都被我生擒活捉。”大锋沾沾自喜、眉飞色舞地侃着，“记得有一次，他系了死扣的球鞋都跑掉了一只，结果还是没能逃出我的手掌心。其实这样的结果一点儿都不奇怪，你说，狐狸就是再狡猾，能斗得过聪明的猎人吗？能逃出人民战争的汪洋大海吗？”

“你就甭在那儿忽悠天真幼稚的无知少女了，小时候咱玩儿抓特务的时候，他是不是扮演警察我就没印象了。”杨军不露声色、故作神秘地对林雪和张慧说，“可上中学那会儿大锋的的确确上了一回电视，而且演技特棒，简直就是实力派外加偶像派，用三个字来概括：帅呆了！”

林雪和张慧一起惊讶地注视着大锋，又互相对视了一下，然后狐疑地把目光转向杨军：“真的呀？那大锋上的是哪个节目啊？”

“动物世界！”杨军斩钉截铁、面无表情地回答。

再看林雪和张慧，已经笑作一团。

大锋无奈地看了看杨军，语重心长地说：“老杨啊，你要是再这样下去就真的无药可救了，党和组织替你惋惜呀！”

杨军还没来得及接茬，林雪就好奇地问大锋：“你为什么管他叫老杨啊？”

“他打小就比我们长得都老。”大锋看了一眼林雪，然后对杨军说，“行了，哥们儿不跟你这儿闲扯了，我那边还有几个朋友，我先过去了。”

“先别着急，说点儿正事儿，你最近怎么样？”杨军把作势欲走的大锋又按住坐了下来。

“我不想在杂志社瞎混了，没劲！眼瞅着一个个比咱们傻N多倍的都成大款了，咱还恬不知耻、大言不惭地拿自己当人精供着呢！我今天约了几个朋友，大家在一起研究研究，得干点儿惊天地、泣鬼神的大事儿了。”

“你能有这觉悟可不容易，真的准备弃暗投明了？”杨军皮笑肉不笑地看着大锋。

“你不挤对我能死啊？我跟你说正事儿呢！”大锋臊眉搭眼地站起来，“我得先过去了，哪天给劲松打电话，咱哥儿几个挺长时间没在一起聚了。”

杨军也收起笑容站了起来：“我也跟你说说正事儿——要不你去我们公司得了。哥们儿现在人手奇缺，都忙得焦头烂额了，说什么你也得先帮帮我呀！”

“想什么呢！到你那儿我不成弃明投暗了吗？”

杨军还想说什么，大锋已经把他按到了座位上。他瞥了一眼林雪，坏笑着对杨军说：“你们慢慢聊吧！我有事儿先过去了。”林雪和张慧也笑着和大锋道别。

第七章 那一天（3）

“老杨，”林雪装模作样地学着大锋的腔调，笑着看了看杨军，“你那朋友长得挺有喜剧效果呀！”

杨军微微怔了一下，便扯着破锣般的嗓子大声嚷嚷着：“他就那德性，一国民党遗少！自小没打下好底儿，天天哭着喊着要复辟。这咱哪能答应啊，咱是谁呀——人民！这是社会主义国家，咱人民当家做主，岂容他一反动分子瞎折腾。后来王剑锋那居心叵测的险恶阴谋，被我伙同另一志同道合的革命战士刘劲松彻底地粉碎在萌芽之中！”

“你就忽悠吧！没一句靠谱的。”林雪和张慧笑得前仰后合。

“我向毛主席保证！没骗你们！”杨军一本正经、满脸无辜地看着她们俩。

20

就像有一位哲人说的那样：快乐是注定不会长久的！

杨军记不清是谁提到了张慧要去上海的事，当时那种欢欣鼓舞的气氛便瞬间定格、凝固，然后蓦地消失得无影无踪了。

他们三个人先是木然，接着沉默，继而大口地喝起啤酒。林雪和张慧那天都喝了不少，杨军当然喝得更多，但头脑始终还保持着清醒。

从“渡口”出来时已经快十一点了，张慧觉得心里郁闷非要去K歌，林雪拗不过她就答应了。杨军怕她俩出什么事，也义无反顾地跟着去了。

他已经记不清那间歌厅的名字了，但地点却记得很清楚。

那天是张慧选的地方，在靠近西朝阳路的边上。那间练歌房的规模虽不算太大，但内部的装饰风格却蛮精致。他们在二楼选了一间KTV包厢，记得当时张慧唱了第一首歌《一笑而过》，然后林雪非要让杨军接着来。

杨军愁眉苦脸地说：“还是你先来吧！我怕万一一唱再把狼招来，你就没机会再唱了。”

张慧在一旁说：“把普通的狼招来没事儿，千万别把色狼招来就行。”

林雪一边笑，一边意味深长地看着杨军：“色狼还用招？这不就有一现成的吗？”

张慧听了林雪的话也把目光转向了杨军。

杨军一看这架势，立马把眼睛一瞪：“你们俩都看我干吗呀？我可是好心好意陪你们过来玩儿的，真是狗咬吕洞宾——不识好人心！我可是地地道道的好人，就像毛主席说的，一个高尚的人，一个纯粹的人，一个脱离了低级趣味的人，一个有益于人民的人。”

林雪瞥了他一眼，不屑地说：“算了吧！你顶多是一披着人皮的狼。”

“你们俩在一起怎么总斗个没完啊？”张慧也瞟了杨军一眼。

“我可什么都没说啊！”杨军耸了耸肩膀，摆出一副比窦娥还冤的样子。

“清官难断家务事。我去趟洗手间，杨军不唱你就唱吧，来个抛玉引砖！”张慧没头没脑地说了一句，把麦克风递给林雪，然后就推门出去了。

杨军也急忙说：“对呀，赶紧唱吧！用不用我先去洗洗耳朵，不过我得先把丑话说在前头，唱得不好我可退票。”

“真讨厌……”林雪微红着脸，轻捶了一下他的胳膊，然后快步走向了点歌器。

为你我受冷风吹，寂寞时候流眼泪，有人问我是与非，说是与非，可是谁又真的关心谁……

伴随着这段节奏铿锵、婉转凄美的旋律，一股忧伤的情绪再次莫名地向杨军袭来。

若是爱已不可为，明白说吧无所谓……就当我从此收起真情谁也不给，我会试着放下往事管它过去有多美……

一曲唱毕，当杨军正要鼓掌时，却突然发现林雪的眼里竟噙满了晶莹的泪水。他慌忙站起身，三步并作两步蹿到林雪身边。

第七章 那一天（4）

林雪见杨军过来，急忙背过身去擦拭眼角的泪水。杨军不由自主地用双手扶着她的双肩，轻轻地把她扳了过来。他凝视着林雪的双眼，充满温情地问："怎么了？是不是谁欺负你了？"

林雪抬起头注视着他，若有所思地摇了摇头。

他们就这样对视着，咫尺之间，杨军可以非常清楚地看到林雪那乌黑发亮的双眸，正一闪一闪地注视着自己。那双会说话的大眼睛，此时竟是如此的美——美得凄凉、美得神秘、美得令人心碎。

或许是命中注定，或许是情非得已，杨军再也无法控制自己的情感，他情不自禁地拥住了林雪，林雪的头也不由自主地靠在了他的肩上。骤然之间，他觉得自己的心跳正在逐渐加快。

杨军轻轻地抚摸着林雪的长发，轻轻地说："今天是你生日，应该高兴才对啊？"

林雪没有回答，只是默默地点了点头。

正巧这时张慧推门走了进来，刹那间，杨军和林雪就像是两块从相吸的两极变成相斥的两极的磁铁，一下子就双双弹开了。

张慧一看屋里的情景，先是大吃一惊，旋即便换上了一副暧昧的神色，看着杨军和林雪笑呵呵地说："我可什么都没看见……"

林雪的脸红得像朵花似的，只是低着头默不作声。

杨军先是愣了一下，随即急中生智地辩解："你想哪儿去了？林雪唱得这么好，作为一名热情的观众，我就不能和心中的偶像热烈拥抱一下，给她点儿鼓励呀？"

张慧故意上上下下地打量着他，坏笑道："可跟偶像拥抱前，都得先献花、献吻啊！"

杨军还没来得及接茬，就听林雪在一旁扶着头有气无力地说："你们俩先别闹了，我感觉有点儿不舒服。要不我先回去了，你们俩在这儿接着玩儿吧。"

没等张慧吱声，杨军就不加思索地脱口而出：“我送你回去，让张慧自己在这儿开个人演唱会吧！”

“想好事儿吧你，我可不能给某些人以可乘之机。”张慧急忙走到林雪身边，用手摸了摸林雪的额头，然后又摸了摸自己的头，对杨军说，“好像有点儿热，要不，咱们一起撤吧。”

“好吧！你先扶林雪下楼，我去埋单……”

他们仨鱼贯而行，陆续出了歌厅的大门。

21

杨军急急忙忙地叫了一辆出租车，和张慧一起把林雪扶上了后排座位。他自己坐在副手席上，回过头关切地问林雪：“感觉怎么样？要不咱直接去医院吧！”

林雪摇了摇头：“没事，就是头有点痛，休息一会儿就好了。”

“你确定吗？”杨军又不放心地问了一句。

“嗯……”林雪含糊不清地答了一声。

“那好吧！张慧，咱们先送林雪回家，然后再送你。”杨军抬起手腕看了看表——已将近零点。

张慧一边帮林雪按摩太阳穴，一边回答：“没问题！”

车很快地驶到了林雪家楼下，杨军对出租车司机说：“师傅，请您稍等一下，我们一会儿就回来。”张慧扶着林雪也从后门下了车。

那司机一看他们都要走，就忙说：“哥们儿，你们要是都走的话，就先把车费付了吧！不是我信不过你，我上次就被人给涮了。那主儿跟您年纪差不多，也是让我先等着，结果我等到花儿也谢了，都没见那人再出来。为了等他，好几位打车的乘客我都没拉，您说我这可够诚信的了吧，结果怎么样——搬起石头砸自己的脚。”

出租车司机说完，就愣模愣眼地看着杨军，瞅那眼神俨然他就是上次没给车钱的那个人。

第七章 那一天（5）

“我先把车费给你了，前脚我们仨一走，后脚你一踹油门溜了，这黑灯瞎火的，我们要再打辆车也得累个好歹的。话又说回来了，虽说我们是年富力强、年轻有为，累倒了三个、两个的也无所谓，可万一耽误了四化建设，这个责任你负得起吗？”杨军本来心情就不好，听出租车司机这么一说，也就极不耐烦地跟他抬了一杠。

“杨军，你就别瞎抬了。”张慧极不耐烦地催促道，“要不你在这儿等着，我送林雪上楼吧！”

“你一个女流之辈，肩不能挑、手不能抬的，缚鸡之力都没有，更何况林雪这么大一人了。再说了，万一楼道里潜伏一伺机作案的歹徒，一看眼前出现俩绝色美女，不可能光劫财吧！”杨军半真半假地吓唬张慧，“这样的月圆之夜，他眼睛一绿，再立马变成狼人，你们吓都吓瘫了，还能跟歹徒搏斗吗？所以，为了安全起见，还是我送林雪上楼吧！”

张慧听了杨军的话，还真有点害怕了，她一跺脚对杨军说：“你别吓唬我，我真挺害怕的。”

林雪忽然开口说道：“没事儿张慧，我自己上去就行了，你们俩走吧！”

张慧把脸一板，斩钉截铁地说：“不行，还是让杨军送你上去吧！”

没等林雪回答，杨军已经快步走到了她们俩的身边，一边轻扶着林雪的胳膊一边说：“你就听张慧的吧，万一你真出了什么事儿，我的嫌疑可是最大的。到了公安局警察一审我：昨天是不是你最后一个见到林雪的？我只能说是吧！为了不让我自己蒙冤受屈，我必须得安全护送你到家。”

“就你废话最多。”林雪无可奈何地乜斜了杨军一眼，“那好吧，我就先做好和你搏斗的准备吧！”

他们很快就走到了楼梯口。林雪家住三楼，杨军问：“你自己能上去吗？还是我背你吧！”

“我可没那么娇气！”林雪一边说，一边自己蹬上台阶，杨军则在后面亦步亦趋地紧紧跟着。

一会儿工夫，就到了她家门口，林雪小心翼翼地用钥匙打开门，然后回过头，用一种让杨军难以理解的目光看着他，轻轻地说：“谢谢你，要不要进来坐一会儿？”

杨军怔了一下，犹豫了大约十秒钟。他一改往常那副死皮赖脸的模样，无限深沉地说：“太晚了，改天吧！好好休息，祝你做个好梦！”

林雪点了点头，眨了眨眼睛说：“你也一样！”

“再见！”杨军一边说，一边转身下楼。

“Bye……”林雪静静地注视着他下楼的背影，不知心里在想着什么。

就在房门缓缓关上的一瞬间，杨军又气喘吁吁地跑了回来。林雪看他又折了回来，脸上充满了一种好奇的神情，急忙问道：“怎么了？”

杨军故作神秘地没有回答，而是一声不响地从口袋里拿出那个赵乐给他救急用的皮夹子，缓缓地说：“祝你生日快乐，永远快乐！”

林雪接过礼物，自然地看了一眼。杨军看见她的脸上又绽起了那异常熟悉的、让自己难以忘怀的——云淡风轻般的笑容。

“谢谢！今天我真的很高兴！”林雪就像个孩子一样，捧着礼物对杨军说。

“我也是！”就在那一刻，杨军的心快乐地跳动着，脸上荡起了一种由衷的、发自内心的微笑。

这或许就是传说中的幸福吧！

在这个世界上，有很多人都在追求幸福。可杨军此时觉得，追求本身就是一种最大的幸福！

林雪静静地听着杨军的脚步声渐渐远去，若有所思地慢慢关上了门。

第七章 那一天（6）

不知为什么，她忽然觉得心烦意乱起来。她靠在门上，稍稍平复了一下烦乱的心绪，然后打开客厅的灯，换上拖鞋，疲惫不堪地走进了卧室。

她感觉自己的头痛加重了，就急忙从抽屉里翻出一片阿斯匹林。吃过药，她顾不得换上睡衣，就重重地躺在了床上。

就在几天前，与自己上大学时苦苦相恋的男朋友提出了分手。在那一瞬间，林雪觉得天旋地转，世界上所有的声音仿佛都消失了，天就像塌了一样，压得自己喘不过气。

她咬着牙，暗暗地告诫自己：一定不能哭，一定要坚强。可就在她转过身离开的那一刻，泪水像断了线的珠子一样扑簌簌地往下落。

她没有回头，就那样一直漫无目的地向前走去……

她不止一次地问过自己：为了爱，自己可以不顾一切、倾尽全力地付出。但为什么，换来的却是这样的结局呢？难道这就是双鱼座的宿命吗？这世间还会有真爱吗？若没有，人们为什么还要像飞蛾扑火一样趋之若鹜呢？若有，那这难得一见的至高情感又身在何处呢？

她想从此封闭自己，从此对爱畏而远之，这一切都是因为她再也不想受到伤害。

林雪躺在床上，脑子里乱哄哄的。她还没有准备好，但一切的一切都喻示着，爱已经再一次向自己靠近了。她不知道究竟应该怎样去面对杨军，也不知道自己心里对杨军那种略带崇拜的好感到底是不是爱。

林雪呆呆地望着屋顶的天花板。这一刻，她竟茫然不知所以……

22

杨军匆匆忙忙地从林雪家的门栋里走出来，坐回到出租车里。

张慧见他回来了，就赶忙从后面的座位上探过身子问：“林雪没事儿吧？”

“你怎么不问问我有没有事儿呀？”杨军回过头笑着说，“这三更半夜的，我可是冒着生命危险在护送林雪同志啊！”

“对你我特放心，听说这一带没有女流氓出没。”

司机把车子调了个头，然后平稳地向张慧家的方向驶去。

杨军目视着前方，一本正经地问张慧：“我感觉林雪今天的情绪有点儿不对。”

“噢，是吗？”张慧若无其事地答道。

“你不信啊……”杨军把林雪在KTV里的表现一五一十地告诉了张慧。

张慧听完后没有马上回答，而是沉默了大约一分钟左右，才幽幽地对杨军说：“我知道是什么原因。”

杨军急忙回头，连珠炮似的说道：“真的假的？到底为什么呀？你可以放心大胆地说，我不怕被灭口。”

车里除了汽车发动机那低沉的诉说外，又是一阵无声的沉默。杨军看到张慧一言不发的样子，不禁有些着急，于是惴惴不安地大声说：“想什么呢？你可急死我了。”

张慧“扑哧”一声笑了出来：“我在想该不该告诉你。”

“那还用想吗，你不告诉我告诉谁呀？”杨军一看有戏，就开始语重心长地对张慧连吹带捧，“咱俩谁跟谁呀？咱俩什么关系呀？用朋友的关系来形容那简直就是骂咱们，咱们就是‘北方广告’用钢铁铸成的、千百万人都难以撼动的统一战线。是吧？张慧同志！”

张慧白了他一眼，不动声色地说：“你少跟我套近乎，咱俩谁也不跟谁。在公司的时候你可没少攻击我，我和林雪才是统一战线呢！”

“好，就算那时我没少挤对你，可你和林雪也不是什么善碴儿啊！你们俩在一起就少羞辱我了？哪一次不是把我抨击得遍体鳞伤、体无完肤，最后不都是我甘拜下风吗？”

“不是甘拜下风，是丢盔弃甲、溃不成军。”张慧面带得意地纠正道。

“没错，而且打那以后一见到你就抱头鼠窜、望风而逃，而且边跑边喊‘我是弱者，我是弱者’！”杨军看着张慧洋洋得意的样子，急忙顺势把话题拉了回来，“既然您这么伟大，那就同情同情我这个弱者，把林雪的秘密告诉我吧！”

不知不觉车子已经开到了张慧家楼下，缓缓地停了下来。

张慧一边下车一边说：“我再考虑考虑吧！”

“别考虑了，你要是不说，我恐怕就熬不过今天晚上了，你要是再见我，就得去精神病院了。”杨军慌忙跟了下来，挡在了她的前面。

张慧看着杨军焦急的样子，笑了笑压低了声音说：“这个消息对你真那么重要？”

“比实现‘四个现代化’还重要！”

张慧目不转睛地盯着杨军的眼睛，少顷，一字一顿地说道：“林雪刚和男朋友分手。”

杨军顿时傻傻地怔在了那里。

张慧转过身向楼梯口走去，杨军急忙对着她的背影喊了一声：“我送你上楼啊？”

张慧头也不回地继续向前走：“算了吧，咱俩谁保护谁还不一定呢！”

杨军也转过身，向出租车走去……

“杨军……”这时，张慧在背后喊了他一声。

杨军回过头，看见张慧停住了脚步，意味深长地大声说：“好好把握机会吧！她现在是最需要关心的！”

杨军站在原地，愣愣地望着张慧的背影在视线中消失。

他坚定不移地意识到，属于自己的机会来了。他在心里默默地念着：“杨军啊杨军，你就是崩了两颗门牙，也要把这块硬骨头给啃下来……”

杨军始终认为，大千世界，茫茫人海，一个人遇见另一个人是冥冥之中注定的。

“遇见”在通常情况下，又可以分为四种状态：一是在正确的时间遇见正确的人；二是在正确的时间遇见错误的人；三是在错误的时间遇见正确的人；四是在错误的时间遇见错误的人。

毫无疑问，第一种状态是最理想的。

如果某一天，你在一个正确的时间遇见了一个正确的人，你一定要相信，这一次遇见注定会成就你和她之间永结同心的缘。

第八章 棋子棋局（1）

度评价，“邻江人家”的营销总监也亲口对严永刚表示：“经过这次与你们的合作，我们认识到，‘三月’不仅有个于千里，而且还出了个杨军。”

严永刚听后，只是讳莫如深地一笑。透过他那双深不可测的眼睛，似乎没有人能知道他的心里到底在想什么。

“邻江人家”的成功，对于“三月”来说，成绩无疑是巨大的：一是公司的赢利远远超出了预期；二是“三月”这个品牌在业界中创出了一个不小的名声。与此同时，由于“邻江人家”在业内产生的影响力，几家地产商竟然主动找上门来，要把项目交给他们来策划。最重要的一点则是，严永刚用“邻江人家”项目的成功，证明了项目组这种体系结构对于“三月”来讲，是可以实施的，而且是再正确不过的。

“‘邻江人家’为公司开了个好头，而你则为公司立了一大功啊！”在为“邻江人家”项目组举办的庆功会上，严永刚一手端着酒杯，一手拍着杨军的肩膀笑道，“通过你这个项目的试点，更加坚定了我对公司改制的信心。”

“哪里，哪里！”杨军脸上挂着谦虚的笑，心里却不免暗自得意。

的确，这几个月马不停蹄、东奔西走地搞市场调研，没日没夜、加班加点地修改方案、讨论策略，三天两头地在古林市和C市之间奔波劳碌，把杨军折腾得足足掉了十来斤肉，本来就瘦得跟个猴似的，现在可倒好——跟骷髅有一拼了。

“我代表公司敬杨经理，还有项目组全体成员一杯酒。”严永刚举起酒杯，铿锵有力地说道，“希望你们再接再厉，努力创造出更好的业绩！”

在热烈的气氛中，杨军和项目组的其他成员也都端起酒杯，一口喝干了杯中的酒。

在干杯的一瞬间，杨军眼角的余光不小心瞥见于千里一个人坐在远处的一隅，冷冷地注视着自己和严永刚。

几天以后，“三月”又不费吹灰之力地签下了两个房地产项目。

鉴于业务的迅速扩张，严永刚毅然决定：再一次招兵买马、招贤纳士——“三月”要专门成立一个大规模的房地产项目部，专门负责房地产的营销策划。

第八章 棋子棋局（2）

他的意思是由杨军来做这个部门的负责人，并继续兼任“邻江人家”的项目经理，而组建这个新部门的艰巨任务也理所当然地落在了杨军的肩上。

在这之前，杨军就想过，要找个哥们儿帮衬一下自己。他也希望能从整天晕头转向、焦头烂额的状态中稍微解脱一下。

他第一个想到的就是大锋。自从上次在酒吧碰到大锋哭着喊着要干点事的时候，杨军就一直想找个机会同他谈谈。可那时项目的策划与实施正在节骨眼儿上，自己更是分身乏术，给大锋打过几个电话，他一直说在外地采访，所以这事就一直被搁置了起来。现在，严永刚让他负责新部门的组建，这正好是一个非常难得的机会。

大锋看了看表，还有十五分钟下班。他抬起头，漫不经心地向四周环视了一圈，蓦然发觉，偌大的办公室里冷冷清清的，只剩下自己一个人了。

对此情景他早已见怪不怪了。

他无精打采、百无聊赖地抓过一本杂志漫无目的地胡乱翻着，间或拿起自己面前那个硕大的茶杯，唏溜唏溜地喝上几口茶水。

大锋的父亲曾经苦口婆心地对他讲：好好留在杂志社干，你现在还年轻，再过个五年、十年，混上个一官半职，就在那儿待一辈子算了。大锋每每都是表面上态度诚恳地虚心接受，可暗地里依然我行我素，盘算着自己的小九九。

什么样的人不想当官？一种是圣人，另一种是智商为负数的人。

大锋不是圣人，脑子里自然也没进水，他当然想当官。可是在这种升迁壁垒森严的体制下，就算是熬上个五年、八年的也未必就能轮上自己。况且，在杂志社混了三年，他也耳濡目染地了解到了很多在课本上学不到的潜规则。

看着自己的领导每天在那些鸡毛蒜皮的事情中争得头破血流，他不止一次地盘算过："在这样的环境里当官，那可就太吃力了，弄不好还会成为众矢之的。理想的工作应该是事少、钱多、离家近，可在这儿当官却是吃苦、受累、得罪人。"

大锋真的越来越厌倦现在的这个环境，他认为不能再这么混下去了，一定要趁着年轻，想办法另外闯出一条属于自己的路。

大锋的耳朵突然竖了起来，他听到门外有一阵轻微的脚步声由远及近。

"这个时候还能有谁呀？"他放下手里的杂志，眼珠一动不动地盯着门口。过了一会儿，就见杨军大摇大摆地晃着他那骷髅般干瘦的身躯出现在他的视线里。

"哎哟，是哪阵阴风把你给吹来了？"大锋面无表情地瞟了他一眼，复又拿起杂志头也不抬地看着。

杨军一边走，一边故意作出一副凶恶的样子，狠狠地说："我胡汉三又回来了。拿了我的给我送回来，吃了我的给我吐出来……"语出自电影《闪闪的红星》

"这里是解放区的天，人民当家做主。"大锋把杂志往桌上一摔，腾地站了起来，"你还敢自投罗网，我这儿正愁没土豪可打、没田地可分呢！"

杨军笑嘻嘻地靠在了大锋的桌子上："真没出息，有点儿田、有点儿地就知足了？"

"何止是知足啊，那简直是哥们儿的理想……"大锋脖子一梗，目光迷离，用一种充满着无限憧憬的声音缓缓地说："农妇、山泉、有点儿田，此生足矣！"

杨军抄起大锋桌上的茶杯猛灌了两口，不以为然地叹了口气："那你这觉悟也太低了，你还是不是共产党员？"

大锋斜着眼睛看了看杨军抓在手里的自己那个硕大无比的茶杯，无限惋惜地拍拍他的肩膀，脸上露出了一副参加追悼会时的表情："杨

军同志，你就是觉悟再高，恐怕也来不及为人民服务了。我忘了告诉你，这杯子不是我的。”

第八章 棋子棋局（3）

“那是谁的？你怎么不早说呀！”杨军又喝了一口，莫名其妙地望着他。

“我们这儿一肝炎患者的！”大锋无比沉痛地握了握杨军的手，“赶快住院吧，杨军同志，再晚就来不及了。”

“去你大爷的！你少跟我来恶心的，这招是哥们儿上幼儿园的时候就玩儿剩下的！”

大锋把眼睛一瞪，也不干了：“你也少来这套，有什么事儿快说，有什么屁快放，我怎么总觉得你这号儿的找上门来肯定是黄鼠狼给鸡拜年。”

“有你这模样儿肥头大耳的鸡吗？说实话，哥哥这次是为了要拯救你小子于水深火热之中，是为了实现你的远大理想而来的。”杨军拍着大锋的肩膀，大义凛然地说，“咱俩谁跟谁呀？从小一起偷幼儿园里种的苞米过来的，我能眼睁睁地看着你身在苦海拼命挣扎而无动于衷吗？”

随后，杨军就把“三月广告”正奇缺人才、严永刚要自己招贤纳士组建新部门的事原原本本地和大锋说了一遍。说到最后，他又补充道：“我思来想去，无论是从交情、能力，还是从忠诚、智慧上来说，你都是最佳人选。所以，王大师，我是特地来请你出山的。”

“大师？你这不是骂我吗？大师充其量顶多是一中级职称，现在的高级职称是道长。”大锋不屑一顾地看了杨军一眼。

“好，好，好，王道长！你就让哥们儿一顾茅庐得了，别让我为了这事儿三番五次地再往你这座破庙里跑了。”

大锋轻描淡写地哼了一声：“得，看你这么有诚意，咱谈谈条件吧！”

“名车豪宅、妻妾成群。这钱嘛，多了不敢说，你就是天天出国旅游、顿顿鲍鱼龙虾、抡圆了膀子可劲儿地花，估计也够你用到下辈子

的。你要是一高兴，生一百个儿子都行。每天早晨一起床，各种肤色的孩子都抱着你的腿管你叫爸爸，那是一什么感觉？当然了，前提是只要咱国家计生委同意。”杨军稍停了一下，看了看大锋，就又口若悬河、滔滔不绝地给他勾画着那个未来世界的美好蓝图，“而且房子多得自己都记不住。有一天你看中了一栋巨型别墅，跟仆人说，你去把它的主人找来，无论花多少钱，我也要把这宅子买下来。仆人惊讶地看了看你，然后低着头说，老爷，您就是这宅子的主人啊！”

大锋像看见了UFO（不明飞行物）一样，目瞪口呆地看着他。

杨军叹了一口气，继续说：“不过那都是将来的事儿，我们现在还处在正向这一宏伟目标奋斗的进程中。面包会有的，牛奶也会有的。我说的全都是真话，我们就是要打造百年品牌，我觉得我们公司的事业要比你这儿的强得多。跟着‘三月’一起发展，让你老的时候，都不知道什么叫寂寞。到那时，你的一百个儿子领着一百个媳妇，外加一百个孙子就这么天天候着，等着你跟他们痛说革命家史。到那时你就说，甭看‘三月’今天纳斯达克几千亿美金的市值，在当年那都是你爷爷一手打下的底儿。以后你们出去的时候一定要在脖子上挂块牌子，上面写着‘贵族子弟凶猛，请勿靠近’。怎么样，够牛×的吧？！”

“还贵族呢？知道什么是贵族吗——稀少而无用！咱可是地地道道的无产阶级。”大锋摇了摇头说，“我听了半天，怎么总觉得你要害我呀！听你这么轻描淡写地一说，仿佛共产主义眨眼间就实现了。哼！别说是你，就连你们那严老板我估计也是一骗子，现在这社会太复杂了。‘十亿人民九亿骗，还有一亿正在练’，说的就是你们这号人。”

第八章 棋子棋局（4）

哪儿跟哪儿呀！‘十亿人民九亿懒，还有一亿在发展’，我们就是那一批正在发展的。”

大锋皱着眉头，想了想说：“要不这样吧，你先拿一百万风险抵押金以我的名义存上，省得明天你们老板垮了，再一畏罪潜逃，我连失业救济金都没地方领去。”

杨军忙对大锋说：“公司发展得太快，我现在是真扛不住了，你就权当像小时候那样再救我一回。至于咱俩，别的不敢说，我喝汤、你吃肉，这总行了吧！咱俩谁跟谁呀？这辈子你就是谁都信不过，也不能信不过我呀！”

大锋听得心头猛然一热，可嘴上却反驳道：“你先别山盟海誓地许一大堆永远都实现不了的愿，如今这世道就跟传销似的，骗完亲戚骗朋友，整个儿是骗你没商量。嗯……要不先这样吧，你容我个空，让我再好好想想。”

杨军一听大锋话里有戏，不禁喜出望外，眉开眼笑地一把拽住他：“走吧，这么长时间没见面，咱俩得好好喝几杯了，哥们儿想你呀！”

大锋坏笑道：“去你的，你还是好好想想林雪吧！”

杨军眼睛一瞪，故意没好气地反驳：“想她干吗呀？我们只是普通朋友。”

“当着我王真人的面，你还装什么假正经啊？”大锋低声说，“你小子怎么想的我还不知道？从小到大，你不撅屁股我都能猜出你要拉什么屎！”

“那我怎么想的呀？”杨军虽然嘴上挺硬，可心里却有些发虚。

大锋睿智地看了他一眼：“你这不是明知故问吗？我要是说出来可就没劲了。”

杨军和他对视了一下，然后两个人哈哈大笑起来。

24

大锋辞职那天，部门的老主任破天荒地送给了他八个字：位置、角色、火候、尺度。然后意味深长地拍着大锋的肩膀说：“年轻人，这是我多年来在官场中处世的八字箴言，我想今后无论你走到哪儿，只要仔细品味，就会受用无穷的。”

大锋谢过老主任，一边走一边皱着眉头若有所思地喃喃自语：“位置、角色、火候、尺度……”

“我明白了！”他蓦然停下脚步，猛地拍了一下脑袋，就像一个刹那间顿悟的得道高僧一样，脸上浮现出一种恍然大悟的表情。

大锋的出山的确让杨军喜出望外。很快，他就把大锋介绍给了严永刚。

他们的会面是在一种轻松、愉悦的气氛中进行的。严永刚先是亲自给大锋沏了一杯“铁观音”，寒暄了一会儿之后才切入了正题。

“剑锋啊，杨军可能也和你说了，公司现在发展得太快了，杨军和你都是难得的人才，公司非常需要你们啊！”

大锋微微一笑：“严总，您言重了，我和杨军是不是千里马目前还不好说，但有一点可以肯定，那就是您——绝对是一众望所归、体恤下属的伯乐。”

严永刚一怔，随即摆了摆手，笑道：“哪里，哪里！我曾经跟杨军也说过，大家在工作上有上下级之分，可下了班之后都是朋友。况且，我也从来没把公司看成是我一个人的。”

大锋不动声色地点了点头，听严永刚继续说：“对了，剑锋，你认为在公司什么职位能够让你得到更好的发挥？”

“是这样，严总……”大锋稍稍想了一下，不卑不亢地说，“我来公司最主要的目的就是能帮您、帮杨军解决问题。您有什么样的问题需要我解决，我就在哪个岗位上……”

严永刚轻轻地抿了一口茶，脸上挂着一种捉摸不定的笑容，饶有兴致地对大锋说：“接着说，剑锋。”

第八章 棋子棋局（5）

大锋也笑了笑，把身体舒适地靠在了椅背上，继续说：“现在有一句话叫做‘屁股决定脑袋’，意思是说一个人处在什么位置，就决定了他可以说什么、做什么，而不是‘脑袋决定屁股’。”

严永刚哈哈一笑：“这样吧剑锋，从明天起你正式上班，做我的助手——总经理助理。”

“运用之道，存乎一心”，在职场中，每个人都要扮演好自己的角色，清楚自己的位置。至于接下来火候的掌握和尺度的把握，则是另外一门学问，要靠自己在实践中去慢慢揣摩。

鉴于“邻江人家”运作模式的成功，严永刚很快就把公司整体改制的计划推上了议事日程。他准备在近期召开董事会，来专门讨论自己对改制的一系列构想。

这天，严永刚把杨军和大锋叫到了他的办公室，花了两个多小时和他们交流了关于公司改制的目的和意义，并就具体的改革措施提出了自己的设想：第一，把公司原有的以部门为基础划分的组织结构，全面改组为项目组体制；第二，改制后，各项目负责人将在公司内部竞聘产生；第三，重建后的项目组，在公司大战略的指引下采取独立成本核算、自主经营管理的运作方式；第四，以项目组的体系为基础，建立极具吸引力的工资奖励机制来充分发挥各小组的战斗力，最大限度地提高员工工作的积极性。

就这四点改制构想，严永刚想听听他们俩的意见。

杨军略微思考了一下，先谈了自己的看法：“首先，从战略角度上，我完全同意您的看法。一方面，项目组的形式可以更好地贴近市场、贴近客户，更好地提升客户对公司的满意度；另一方面，这种自主经营、独立核算的项目小组模式，可以使员工的收入直接同项目组经营的效益挂钩，改变了从前那种只拿死工资的薪酬体系。因此，可以更充分地调动员工的积极性和主动性。”

说到这儿，他停顿了一下，继续不慌不忙地说：“不过，从战术执行层面来说，还需要注意一些细节问题。譬如，要让员工真正理解改制的意义并从主观上来积极地配合，让他们觉得改变是为了要让大家过得更好。”

严永刚满意地点了点头，把目光转向大锋：“剑锋，你对这件事有什么看法？”

大锋没有直接回答，而是小心翼翼地反问道：“严总，不知道于总对改制持什么态度？”

严永刚的目光倏地一闪，然后轻描淡写地随口说道：“噢，于总这两天出差，我还没来得及跟他交流。”

“我没意见，完全同意您和杨经理的看法。改制是件好事，只要对公司、对员工有益的事，我举双手赞成！”大锋说罢，若有所思地瞟了杨军一眼。

“好！很好……”严永刚哈哈一笑，赞许地拍了拍大锋的肩膀。

出了严永刚的办公室，大锋压低了声音，神秘兮兮地对杨军说：“我在一楼咖啡厅等你，有事儿跟你说。”没等杨军回答，大锋就独自一人快步流星地出了公司直奔电梯口。

杨军回过神，径直走回自己的办公桌前，拿起杯子喝了口水，借放下水杯的机会向周围环视了一圈，见没人注意自己，便急匆匆地也向一楼的咖啡厅走去。

进了咖啡厅，他就看见大锋正坐在不远处的一个角落里向自己招手。

杨军坐下之后，小心翼翼地向左右看了看，见没有熟人，便向前探了探身子，低声问道：“什么事儿啊？弄得这么神秘，跟电影里地下党接头似的。”

第八章 棋子棋局（6）

大锋呷了一口咖啡，不慌不忙地说：“有些话在公司里说不太方便，我来公司的时间太短，想把一些事情搞清楚。”

“你可吓死我了，我还以为是什么大不了的事儿呢！”杨军松了一口气，也端起面前的咖啡喝了一口，把身体舒舒服服地靠在椅背上说道，“你都想知道什么？”

“你千万别以为这些是小事儿，这些事情将直接关系到我们在公司的命运。”大锋的表情变得愈发严肃，并渐渐地凝重起来，“所以，我问你的话你必须如实地告诉我，好让我对目前的局面有一个准确的判断。”

杨军看他这个样子，心里猛地一震，也不由紧张了起来。

大锋正了正身体，一字一顿地问：“于千里到底是什么来头？”

“‘三月’初创时的元老，是他把严永刚领进广告业的，据说也是公司的股东之一。”杨军滔滔不绝地谈起了于千里的光辉历史，“同时，他也是一个我很钦佩的策划人……”

大锋突然摆了摆手，打断了他：“这些并不重要，我只想知道两点：一是他从前和现在相比，在‘三月’体系中的位置有什么变化；二是他和严永刚之间到底是什么关系？”

杨军点燃了一支烟，稍稍整理了一下思路，把“三月”发生的变化，还有严永刚向自己摊牌的那件事都一五一十毫无保留地告诉了大锋。最后，杨军说：“至于于千里和严永刚之间的关系嘛，一不是亲戚，二不是同学，据我了解仅仅是生意上的合作伙伴而已。”

大锋脸上的表情随着杨军的叙述倏忽不停地变幻着。

听完杨军的阐述，他默不作声地沉思了半晌，然后双眼盯着杨军，一字一顿地说：“种种迹象表明，严永刚要‘废于树杨’。”

“不至于吧！”杨军的身体微微一震，疑惑不解地看着大锋，“我曾经想过，严总让我站到他那边，无非是想降低公司的经营风险，怕于千里把客户带走另立山头罢了，有你说的那么严重吗？”

“有人的地方就会有争斗，你最大的弱点就是政治敏感度太低，但站在严永刚的队列里，你还是走对了。职场上讲究入对行、跟对人嘛！”大锋又端起咖啡喝了一口，继续说，“你刚才分析得有一定道理，但不完全正确。于千里既是公司的副总经理，又是股东之一，那么他的客户资源在某种意义上来说就应该等同于公司资源，作为总经理，严永刚没有必要对他掣肘。只有在三种情况下，严永刚才会分散并削弱他的权力：第一，主观上于千里没有把自己掌握的客户资源作为公司资源来看待，而是当成他自己的资源用来制约严永刚；第二，于千里主观上没有这样去想，但他在实际行动中的表现却让严永刚产生了误解；第三，在公司的经营思路上他们有严重的分歧，彼此之间产生了很深的矛盾，而严永刚发现自己又掌控不了于千里。所以，无论基于上述哪种原因，严永刚都会扶持你来平衡于千里的权力。况且你也的确没有让严永刚失望，‘邻江人家’的成功让他更加坚信了自己策略的有效性，从而加快了对公司资源掌控的步伐，这种资源当然也包括房地产客户之外的其他行业客户。”

杨军半信半疑地吸了口烟：“你为什么总是喜欢把简单的事情复杂化呢？”

“那是因为事情原本就是这么复杂，甚至比你想象的还要复杂得多。”大锋拍拍杨军的肩膀，“老杨，我们都长大了，在这个成者为王、败者为寇的职场上，我们更应该成熟起来。而且，你即将要负责一个更大的部门，光凭‘武功’是绝对不够的。”

第八章 棋子棋局（7）

杨军若有所思地点了点头，忽又抬头问道："可是……就算你刚才说得全对，但那是严总和于千里之间的事，这和我们有什么关系呢？"

"要不怎么说你缺乏政治头脑呢！我们在这场博弈中，是严永刚为了确保胜利而布下的棋子。"大锋不厌其烦地继续解释道，"你认为严永刚费这么大劲折腾仅仅就是为了公司改制吗？他那是为了分散和稀释于千里的权力。部门制改成了项目组，各个项目经理对谁负责呀？如果都像你一样，在业务上都对他汇报，那于千里不就被架空了吗？但我估计于千里是不会坐以待毙的，他虽然不能把严永刚怎么样，却可以对付咱们。这一段时间我和他接触过几次，感觉他绝不是善碴儿，和他冲突或许是迟早的事。"

"可人家没招惹咱们，再说'邻江人家'的项目也多亏了他，人家毕竟是业界称道的大师呀！"

大锋冷笑道："狗屎！大师？还道长呢！什么师也是人，也得吃饭睡觉，也有七情六欲！无论什么人，当你威胁到他的权力与地位的时候，他也会不遗余力地把你击倒。"

杨军的身体不由一震，一言不发地端起咖啡，缓缓地啜了一口。

大锋注视着他，意味深长地说："老杨，你记住我一句话，在职场上，敌人就是敌人，哪怕他再像朋友，也是敌人。对敌人的仁慈，就是对自己的残忍。"

杨军点了点头没吭声，只觉得一股寒意从心头缓缓升起，端着咖啡的手也不经意地微微抖了一下。

大锋端起咖啡杯，忽然没头没脑地问了一句："人走在马路的什么位置最危险？"

"那要看在哪个国家了。如果在咱们国家，走在左侧是最危险的。"杨军自作聪明地回答。

“马路中间是最危险的！”大锋意味深长地说，“我们要想在公司立足，既而发展自己的事业，那就别无选择——必须要站在严永刚的队伍里。不要在马路中间，也不要在于千里那边。”

大锋一仰头，喝光了杯里的最后一口咖啡，然后煞有介事地说：“如果我猜得不错的话，好戏马上就要上演了。”

杨军不解地问：“什么好戏？”

“于千里和严永刚之间的。”

“你蹦豆呢！急死我了，能不能说明白点儿呀？”

“我这皇帝还没急呢！你个太监急个什么劲儿？”大锋淡淡地笑道，“过几天你就知道了。”

“那我们应该怎么做？”

大锋故作轻松地把目光望向了远处，然后缓缓地说：“先静观其变，小心行事，不要有任何把柄落在于千里手里。”

那天的谈话，让杨军真正明白了什么叫“人在江湖，身不由己”；那天的谈话，同样让他重新认识了一个完全陌生的大锋。

杨军在想，职场真的就像一盘棋局。有时候你是“棋子”，有时候又是“设局人”，每个人都在棋子和设局人的角色之间进行着转换。其实，无论是设局人还是棋子，都无所谓对与错，大家无非是做自己认为该做的事情罢了。

所以，职场中没有所谓的善与恶，只有成与败。可成败之间，棋子与棋子的磨损，往往比棋局的胜败还要更加惨烈。

第九章 飞一般恋爱感觉（1）

这天下班后，杨军在大门口遇见了赵乐。

自从上次赵乐在卓展购物中心侠肝义胆、雪中送炭地贡献出自己心爱的钱夹，让他借花献佛地送给林雪做生日礼物之后，杨军就一直对她心存感激。虽然东西不贵，可他却觉得自己欠了她很大的人情。

前一段时间，整天没日没夜地忙于“邻江人家”项目组的事，他和赵乐之间除了正常的业务交流，根本无暇谈到工作之外的事。

赵乐聪明、机灵、肯吃苦，而且做事干净利落，从不拖泥带水，不像一般的女孩子那样娇生惯养、嗲声嗲气的。项目运作期间，赵乐忙前忙后地可以说为“邻江人家”项目组立下了汗马功劳，因此她深得杨军的赏识。

杨军发现，人与人之间往往会形成两种印象：一种叫做“犯相”。说明白一点就是，有的人和你一见面，你单凭直觉就会对其形成一个整体感觉：跟这人不能交流，没法相处。另一种叫做“合拍”。两个人一见面，没说过几句话，也没有更多的沟通，但你会感觉很舒服，继而对其形成一种良好的印象。

杨军和赵乐就属于“合拍”。

不知为什么，他觉得赵乐和项目组的其他成员不一样。她对自己不仅没有那种对上司的畏惧，而且让他时时有一种很亲切的感觉。

常言道：择日不如撞日。恰巧杨军今天没什么事，他便盛情邀请赵乐一起出去吃饭。一来算还个人情，二来就算体恤一下下属，拉近一下彼此之间的关系，这也有利于今后的工作。

赵乐听他把话说完，既没答应也没拒绝，只是看着他怪怪地笑着。

“你没事儿吧？”见此情形，杨军莫名其妙地问，“苦日子过惯了，没想到革命能胜利得这么快，一转眼就实现共产主义了？不敢相信刚才听到的一切都是真的？”

赵乐嫣然一笑：“我还真以为听错了呢！领导居然请我吃饭，太阳是不是从西边出来了？”

“别高兴得太早，我也请不起高档的，也就是麻辣烫、杀猪菜水平，走不走啊？”杨军催促道，“咱别在这儿站着摆明星Pose（姿势）了，一会儿围观群众上来了该哭着喊着找你索要签名了。”

赵乐眨了眨那双长长睫毛下的大眼睛：“干脆我请你吧！听你这么一说，我都不忍心宰你了。”

“那太好了，你请的话咱就甭费事儿往远的走了。”杨军回身指了指长白山饭店说，“直接向后转，齐步走，立马就奔二楼的宴会厅。落座之后，服务员要是问，先生来点儿什么？我就客客气气地送她四个字——满汉全席！领导我这么久没进补了，今儿得借这个机会补全乎喽！”

“我也送你四个字——白日做梦！”赵乐笑道。

杨军轻描淡写地挥挥手：“还是的呀，那就我请，跟着我走吧！”

“那就烦劳领导头前带路吧！”

他们上了一辆出租车，一路上气氛轻松愉悦。赵乐显得非常开心，美丽的脸上始终泛着一层淡淡的红晕。

杨军带着赵乐来到一家叫做瑞海酒馆的中式小餐馆。这家店他曾经来过几次，店面虽小，但几样特色小菜却是独具特色、别具匠心。

“西湖醋鱼是这儿的招牌菜，再来一个炝拌三丝，别的你看着点吧！”杨军一边说，一边把菜谱递给赵乐。

赵乐翻了翻菜谱，然后指着其中一页对服务员说：“来个翡翠香蕉球。先点这么多，如果有需要我们再叫你，谢谢。”服务员答应了一声，给他们倒了两杯茶水就转身下去了。

第九章 飞一般恋爱感觉（2）

“咱们公司的人都说你挺傲的，不太好接触。”赵乐微笑着看了看杨军，“可我却觉得你挺平易近人的。”

杨军喝了一口茶，面无表情地说：“是吗？伟人大概都这样。”

“少往自己脸上贴金了。说真的，你得小心点儿，设计部那帮人对你的意见可大了。”

“只要咱业务上过硬，就不怕别人风言风语。岂能尽如人意，但求无愧于心嘛！”杨军满不在乎地说，“让那帮站着说话不腰疼的主儿坐在我这位子上试试，一天下来就得落个腰椎间盘突出。”

赵乐笑道：“别自我感觉良好了，也就是严总挺信你。要是换了我，早把你爆炒鱿鱼的干活了。”

一会儿，他们点的菜陆陆续续地被端了上来。

“要不怎么说你当不上领导呢，当领导就要能容人，尤其是能容像我这样的能人。”

赵乐一边帮服务员摆菜，一边俏皮地笑道：“那领导您就先容容我吧！容我个空儿，让我先尝口菜再说。”

27

杨军的手机欢快地叫了起来。

他一看是林雪，便急忙以最快的速度按下了接听键。

自从上次和林雪分开以后，他们俩就一直没再见过面，但他们之间打电话的次数却明显地以算术级数递增。每天即使工作再忙，杨军也都要抽出时间给林雪打个电话，他每月工资的一部分都大公无私地捐献给了祖国的通讯事业。

由于所从事的职业相关，因此在电话里他们有着数不清的共同语言，什么策略啊、创意啊，每次都谈得天昏地暗、日月无光。杨军还得知了林雪升职的消息：她已经被正式任命为“北方广告”的设计部副经理。

两个人在电话里从工作谈到生活，到后来逐渐无话不谈。正如那句广告语所说的那样——“沟通从心开始”，他们之间的距离也仿佛跨越了时空，被这条看不见的电波紧紧地连在了一起。

然而，杨军的心情却始终处于一种矛盾的状态：他喜欢林雪，也正在寻找着向她表白的机会，可他又害怕遭到拒绝，一旦被拒绝之后，他们或许连朋友也没法做了，那一定会让杨军悔恨不已，因为这个世界上是没有后悔药的；然而，如果不说的话，林雪又怎么会知道自己心里是怎么想的呢？要是那样的话，就可能会因错过属于自己的这份姻缘而遗憾终生。

经过一番激烈的思想斗争，杨军最后决定：找个机会大胆地向林雪表白。因为，后悔总比错过要好得多。

“哈喽啊……”杨军故意大口嚼着菜对着话筒说。

“呵呵！在哪儿花天酒地呢？”话筒里传来了林雪银铃般的声音。

“在火星，你吃了吗？没吃过来一起吃呀！”

“我记着人类飞向太空的实验都是用什么猩猩、猴子之类的动物，没想到你的级别挺高啊——都能享受这待遇？”林雪笑着揶揄道，“你是不是跟猩猩在一起抢吃的呢？”

杨军看了看对面的赵乐，不由笑道：“不跟你开玩笑，我在瑞海酒馆呢，你要是没吃就过来一起吃吧！”

“我吃过了，今天晚上加班，我没什么事儿，就是想给你打个电话。”

杨军的心不由怦然一动，说：“其实我也正想给你打电话呢！明天一起吃饭吧，要是再见不着面，你长得什么样我都快忘了。”

“重色轻友！肯定是跟一女孩儿吃饭呢吧？”林雪笑道，“一见着女孩儿，是不是连自己是谁都忘了。”

杨军又看了一眼赵乐，和颜悦色地对着话筒说：“恭喜你，答对了！听你这么一说，我还真有点儿忘了自己是谁了。”

第九章 飞一般恋爱感觉（3）

“那我就帮你回忆回忆，你有一日本名儿——脚跟尽皴！”林雪笑道，“好了，不跟你闲扯了，我要开始干活了。”

杨军急忙说：“那咱明天就说定了，具体时间、地点再等我电话。”

“好的，Bye-bye！”林雪挂断了电话。

杨军若有所失地缓缓放下电话，看到对面的赵乐又在怪笑着望着自己。

“你总傻笑什么呀？”

“肯定是女的，是女朋友吧？”赵乐笑着问。

杨军摇了摇头，顾左右而言他：“谁看得上我呀？我可有自知之明。”

赵乐的目光在他的脸上来回不停地扫着：“别这么说，领导您年轻有为、才貌双全，肯定抢手得不得了。”

“你是夸我还是骂我呀？有用才貌双全形容男人的吗？”杨军举起酒杯向赵乐示意，“好在领导我大人不计女人过，宰相肚子里能跑航天飞机，就不给你小鞋穿了。来，干一杯！”

“多谢领导，”赵乐举起酒杯和他碰了一下，然后眨眨眼睛，问：“上次我在‘卓展’遇见你慌慌张张买礼物，是不是就要送给她呀？”

杨军有点儿不耐烦：“别瞎猜了，你又不是我肚子里的蛔虫。”

“言不由衷！”赵乐悻悻地说。

“那你是怎么知道的？”

“女人的直觉！”赵乐摆出一副得意的样子。

女人的直觉真的那么可靠吗？

杨军想，女人往往都是靠直觉来判断事物吗？这种直觉是真的存在，还是只是一种凭空的想象、一种虚无缥缈的臆断？为什么有时它

竟然真的同所发生的事情如出一辙般的准确呢？杨军不知道，此时他更想知道的是，林雪会有什么样的直觉呢？

28

第二天，杨军怀着迫不及待又惴惴不安的心情，按照和林雪约好的时间、地点等着她。

一会儿工夫，林雪如约而至，准时出现在他的面前。杨军细细地打量着她，两个月不见，一身休闲装的林雪，愈发显得靓丽清纯、迷人可爱。

“林经理，听说您高升了？”杨军站起身，帮林雪拉开了对面的椅子，“这么长时间没见，今天主要是想跟您汇报汇报工作。”

林雪落座后，故意板着脸说：“那就先跟我汇报一下你的个人问题吧！昨天是不是跟一女孩儿吃饭来着？是有目标了，还是个人问题解决了？”

“真聪明，这都看出来了。你还别说，我还真有目标了。”

“谁呀——这么不幸？我真同情她！”林雪的脸色微微变了变，旋即又恢复了往日的笑容。

“你！”杨军故意把声音提得很高，表情异常严肃地盯着林雪的双眼。

“你还是饶了我吧，我跟你有仇怎么着？非得往火炕里拉我。”林雪和他的目光刚一接触，便倏地避开了那灼灼态势。

“说着玩儿呢，你当什么真？”杨军也恢复了往日那副死猪不怕开水烫的表情。

“说真的，你想找个什么样的？我帮你介绍一个？”林雪眨了眨眼睛，不知在想什么。

“找个你这样的就行。”

林雪满目嗔怪地小声喊道：“你怎么又来了，正经点儿行不行？”

“林雪同志，你千万不要往歪处想，就算我一不小心不正经了一回，可党和人民并没有抛弃我呀！你刚刚走上领导岗位就更不能见死

不救，眼看着我身陷万劫不复的深渊而难以自拔吧？在我最需要你的时候，你就伸出友爱的双手，帮助我、教育我、批评我、挽救我吧！就算是一不小心把自己搭进去了，那也算是为革命作出的牺牲嘛！”

林雪沉下脸，佯怒道：“说着说着就下道，不理你了！”

第九章 飞一般恋爱感觉（4）

“跟你开玩笑呢！说正经的，其实我的要求一点儿都不高。”杨军喝了一口茶水润了润嗓子，继续云山雾罩地胡诌，“首先，长得不用太漂亮，曼玉、之琳那样的就凑合了；其次，也不用太有钱，整个一中东石油输出国的水平就差不多；然后，还得有点儿知识、有点儿文化，拿个诺贝尔文学奖就大可不必了，但最起码也得熟读四书五经、谙晓诗词歌赋吧！最后一样，也是最重要的，那就是要有一手好厨艺。八大菜系不能说样样精通，但一顿饭下来，煎的、炒的、烹的、炸的，是不是每样都得让我见一个呀？要想拴住男人的心，你必须得先拴住男人的胃。基本上吧，这大概就齐了。我是指望着结婚之后就能一劳永逸，最好是不劳而获，让人养着的那种，要不就干脆不结……”

林雪狠狠地瞪了他一眼，反唇相讥道：“那我劝你还是别结了，快回火星去吧——地球上压根儿就没有这样的女人！”

“对了，别光说我呀！你岁数也不小了，不能就这么一个人干耗下去吧？”杨军反问道。

林雪没好气地说：“追我的人太多，撵都撵不走，我挑花眼了行了吧！”

“唉，不就是个伴儿吗？看看自己身边儿那些看得见、摸得着的，随便凑合着找一个得了。别太好高骛远，别总拿自己当根儿葱，总觉得自己很特别，回头再把大好的青春时光给耽误了。要不干脆我受受累，跟你搭个伙得了，都孤苦伶仃的多同病相怜啊！”

“算了吧！跟你瞎凑合，那我还不如把青春给耽误了呢！我看你是有组织、有计划、有预谋地变着花样把我往套里带呀！”林雪虎视眈眈地瞪着杨军，模仿着电影里警察审问罪犯的语调，“快说，还有什么阴谋？我们的政策是坦白从宽、抗拒从严。”

杨军立马作出一副特别无辜的表情说：“我哪有什么阴谋，全是‘阳谋’。我早就实事求是、实话实说了。哎哟！我想起来了，我最大的阴谋就是小时候策划过怎么偷幼儿园里种的苞米来着……”

“呵呵，”林雪笑了笑，正色道，“说实话，虽然你挺玩世不恭、骄傲自负的，但至少光明磊落，比那些道貌岸然、口是心非的伪君子可爱多了。”

“虽然不是夸我，但听着还是蛮舒坦的。”杨军得意洋洋地点着头。

过了半晌，他们点的菜一样接一样地被服务员端了上来。

林雪突然问道：“老杨，你还能想起《大话西游》里‘至尊宝’的那段经典独白吗？”

“地球人都知道啊！”杨军拍了拍脑袋，摆出一副深情款款的样子，“曾经有一份真诚的爱情摆在我的面前，我没有珍惜，等失去的时候我才后悔莫及，人世间最痛苦的事莫过于此。如果上天能够给我一个再来一次的机会，我会对那个女孩说三个字：我爱你。如果非要在这份爱上加一个期限，我希望是——一万年。”

林雪望着杨军的样子，不由莞尔一笑：“一万年太久，只争朝夕。”

和杨军在一起，她真的感觉很开心、很轻松。她不知道，这是不是爱。

他们吃过饭，悠闲地漫步在C市一条颇具特色的时尚小街上。天色已渐渐暗了下来，路上三三两两的年轻情侣们，脸上洋溢着幸福的神情，徜徉在这美丽的城市中。

只怕我自己会爱上你，不敢让自己靠得太近，怕我没什么能够给你，爱你也需要很大的勇气……

路边的一家音像店里传出一曲动人心弦、舒心悦耳的歌声。

第九章 飞一般恋爱感觉（5）

杨军看了一眼身旁的林雪，她的脸上泛着迷人的红晕。不知是因为喝了酒，还是什么其他的缘故，林雪轻轻地挽住了他的胳膊。

杨军先是一愣，随即便很自然地任她挽着自己。走了一会儿，林雪可能觉察到了什么，便想抽回手臂。但她的手刚刚拿回一半，就被杨军突然抓住，然后紧紧地握在自己的手中。

她轻轻挣了一下没有挣脱，便没有再坚持。

他们就这样牵着手静静地走着，走着……

林雪轻轻地问："咱俩好像是在谈恋爱？"

杨军目视着前方："是恋爱在跟着我们……"

他们走到一棵红松下，不约而同地停了下来。

杨军轻轻地抱着林雪的双肩，一往情深地注视着她的双眼，林雪也含情脉脉地看着杨军。他们就这样四目相对、默默无声，整个世界仿佛就剩下了他们两个人，一切已尽在不言中……

可爱的城市，两颗火热而悸动的心，就在那一天，那一个瞬间，紧紧地拥在了一起。

他们恋爱了。

29

董事会上，严永刚以气势恢宏、高瞻远瞩的姿态，热情澎湃地阐述了他的公司整体改制方案。绝大多数的董事会成员都被他所描绘的美好愿景所深深地打动，改制方案最终以四票同意、一票反对的悬殊对比顺利通过。

不出大锋所料，于千里在表决时投了反对票。

于千里的行为，对公司的改制没有产生丝毫的影响。严永刚按着既定的方针，大刀阔斧地实施了他的计划：

在公司结构上，改制后的三月广告策划公司由两大业务模块组成：一是房地产项目部，二是消费品项目部。前者分别囊括了公司的

名牌项目“邻江人家”和后来签约的两个地产项目——“雅轩名城”和“湖畔花园”。后者由“樵夫山泉”矿泉水、“劲爽”方便面，还有“古塔”香烟组成。

与此同时，公司在人事方面也进行了相应的调整。

一是杨军被正式任命为房地产项目部的项目总监；二是大锋被任命为消费品项目部的副总监，总监一职暂空；三是于千里依然保持原副总经理一职，主管消费品项目部的运营；四是通过公司内部竞聘，一批年轻有为的优秀员工如崔强、方泉等，纷纷走上了各个项目经理的工作岗位。

一转眼就到了冬天，C市的移动通信公司向手机用户开通了短消息服务。

这种沟通方式真的很有意思，它可以把人们不愿意通过口头表达的信息随时随地、轻轻松松地传递出去，而人与人之间心与心的距离也在这一瞬间贴得更近了。

这天一早，林雪给杨军发了一条温馨的短信息：“上帝说，今天发短信给十个可爱的小笨猪，就会幸福快乐。我的天，可是我只认识你一个啊！上帝又说，不要紧，他级别高，一个顶十个。”

杨军正含情脉脉地按着手机按键微笑地看着短信，突然一个电话打了进来。

他沉浸在林雪的短信带给他的甜蜜里，突如其来的电话吓了他一跳，定睛看了看手机上显示的号码，原来是刘劲松。

“听说大锋和你混到一起了，你这不是逼良为娼吗？”他刚按下接听键，就听到刘劲松在电话那头怪笑着。

“大锋这叫深明大义、弃恶从善，彻底和你这种罪恶势力划清界限。”杨军打着哈哈，“你现在要是肯回头还来得及。人不怕犯错误，改正了还是好同志，但你要还是一意孤行、作恶多端，继续同党和人民为敌的话，是不会有好下场的。”

“去你大爷的，唠点儿正经的。”刘劲松笑道，“你叫上大锋，我一会儿给李非打电话，晚上一起到我家聚聚，哥儿几个都多长时间没见面了。”

第九章 飞一般恋爱感觉（6）

“行啊，随你大小便……”

杨军草草地挂断了刘劲松的电话，脑子稍转了一下，旋即编辑了一条信息给林雪回了过去。

在去刘劲松家的路上，大锋忧心忡忡地对杨军说：“严永刚的动作越来越明显了。”

“你是指……”

大锋点点头，表情异常严肃：“没错！首先，公司在这么短的时间内由原来的垂直型变成了现在的矩阵式架构；其次，他封了我一个消费品项目部的副总监，而总监一职又空着，我想于千里不可能看不出来。”

杨军叹了一口气：“说实话，老于可以说为‘三月’立下了汗马功劳，严总这样做对他真有点儿过分。”

大锋沉重地说：“这就是职场，没有过不过分，只有值不值得。”

“如果有一天，严总会不会也这样对待我们？”

“那取决于两点：第一，我们是不是还听他的话；第二，我们对他还有没有价值。”大锋深思熟虑地分析着。

杨军表情凝重地点了点头，忽然问道：“于千里这几天有什么动静？”

“有点儿神神秘秘的，这段时间基本上就是到公司点个卯就走，整天见不着人影。”

“他能折腾出点什么呢？”

大锋淡淡一笑：“具体的不清楚，但有一点可以肯定：他在做他应该做的事。”

“咱也别管那么多了，先做好手头的工作再说吧！”

杨军说完，忽然打了一个寒战。他急忙竖起衣领，紧了紧围巾。不知为什么，他的潜意识里忽然萌生出一种不祥的预感……

30

“同志们好！”

一进刘劲松的家门，杨军和大锋就像是参加阅兵式的首长一样，向迎过来的二人装模作样地挥着手。

“首长好！”刘劲松、李非异口同声、皮笑肉不笑地回应着。

“同志们辛苦了！”

“同志们‘心’不苦——命苦！”刘劲松笑着和他俩亲切拥抱、热烈握手，就像久别重逢，抑或是绝处逢生后的战友一样。

“和组织失去联系这么久了，可真想死同志们了。”李非在一旁嬉皮笑脸地说，“要是首长再不露面，我们对革命可就真有点儿失去信心了，我们真不知道这红旗到底还能打多久。”

大锋拍了拍李非的肩膀，语重心长地说：“小鬼，千万别灰心！星星之火，可以燎原。要记住：你们是早上八九点钟的太阳，这个世界是属于你们的，也是属于我们的，但归根究底还是属于你们的。”

“去你大爷的！”李非闪开了大锋，“听说杨军同志前一段时间生病了？”

大锋故意作出一副喜出望外的样子，像被打了鸡血似的振臂高呼：“杨军同志已经不咳嗽了，他已经不发烧了……”

杨军乜斜了大锋一眼，若无其事地对李非说：“别理他，他有点儿发烧。”

这时，刘劲松已经从厨房里拿出了许多熟食堆到了餐桌上。

他一转身，对李非说：“哎，你再去冰箱里拿点儿啤酒。对了，厨房里还有白的，咱今天是想喝什么就喝什么。”

李非答应了一声，看了看大锋和杨军，高呼道：“让大锋和杨军同志先走！”

“这小子，准是老电影看多了。”杨军拍了一下大锋的肩膀，两个人一起走到桌前落座，和刘劲松一起兴高采烈地聊了起来。

过了一会儿，就看见李非从厨房里抱出了一大堆啤酒，还有一瓶汾酒。大家不约而同地“呼啦”一声全都站了起来，抢着拿酒、倒酒。

“过去是每周一喝，现在每月一喝也难保证啦！”刘劲松大声喊着，“来，来，来，一起走一个，今儿一醉方休！”说罢，一口气喝干了杯中的酒。

第九章 飞一般恋爱感觉（7）

众人也都齐声大喊，纷纷把杯中酒一饮而尽。

“来，满上，满上！”刘劲松抓起酒瓶子，又给他们各自斟满，“好事成双，再干一个，咱哥儿几个多久没聚了……”

大锋龇牙咧嘴地抓着盘子里的火腿肠，一边往嘴里塞，一边嘟囔着：“嘿！这酒挺冲啊！”

刘劲松瞪了大锋一眼，愤愤地说：“真是苦日子过惯了，档次冷不丁一提升就不适应了？这是我特意从我家老爷子那儿顺来的，中国八大名酒之一——杏花村汾酒。”

“他的确是不适应。”杨军在一旁插道，“这段时间，净在外面喝‘路易十三’、‘皇家礼炮’，中国酒早就忘了什么味了。”

“中国姓是不是也忘了？”李非在边上跟着起哄。

“吃还堵不上你们的嘴？少整那没用的！来，李非，喝酒！”大锋腆着涨红的脸，气势汹汹地端起酒杯。

“我不能再喝了！”李非哭丧着脸哀求，“就刚才喝那些，脸就得红一个星期。”

“你有脸吗？”大锋乜斜着眼睛取笑道。

“算了，饶他一回吧！以后哥们儿保你天天拿‘路易十三’漱口。”一旁的杨军推了大锋一把，替李非解了围。

“给我讲故事是不是？唱支山歌给党听可以，讲个故事给哥们儿听就大可不必了。”大锋没好气地瞥了杨军一眼。

“谁忽悠你谁是孙子！”杨军脸红脖子粗地喊，“前两天严永刚找我谈了，说改组后马上要推行项目奖金制度。我大致算了一下，拿我们房地产项目部来说，如果每个项目都赢利好的话，一年分个十万、八万应该没问题。”

“那看来你们今年要发了？”刘劲松和李非对视了一眼，“太好了，我们下半辈子就此拿下——终于有人养了！”

“扯淡！你还用我们养活？”杨军拍了拍刘劲松的肚子，“这里面早就一大堆民脂民膏了。”

“我这可是比窦娥还冤了。我倒是真想腐败，可级别不够呀！”刘劲松装腔作势地长叹了一口气，作出一副十分委屈的样子。

大锋抓起一把花生米塞进嘴里，一边津津有味地嚼着，一边也拍了拍刘劲松的肚子：“你就别谦虚了，谁不知道你是出了名的‘四转干部’呀！”

杨军和李非，包括刘劲松自己都莫名其妙地看着他。

大锋喝了一口酒，把嘴里剩下的那点花生米送下了肚子，环视了一圈之后，坏笑道：“早上轮子转，中午盘子转，下午色子转，晚上裙子转。”

“去你的！”刘劲松把刚要喝下去的一口酒呛了出来，全都吐在了大锋的脚面上，一边咳嗽一边说，“你说的那只是个别干部，哥们儿可是地地道道的人民公仆。”

“你小子可真有出息，还成鲸鱼了。”大锋一边擦着自己被刘劲松喷湿的袜子，一边没好气地挤对他，“此‘屁’有理，此‘屁’有理行了吧！”

“对呀，劲松，我们都相信你是人民的好公仆。可你也别光喝酒，来，吃点儿菜呀！”杨军撕了一只鸡腿递给他，又和颜悦色地拍了拍他的肩膀。

刘劲松摆摆手，露出一脸轻蔑的表情：“你自己吃吧！等哥们儿再走两个！”说罢，端起杯子，一口气又“消灭”了一杯酒。

“怎么着？光喝酒不吃菜——装什么‘四大惹不起’呀？”大锋轻蔑地瞟了刘劲松一眼，自言自语地念叨，“喝酒不吃菜，光膀子系领带，乳房露在外，自行车骑到80迈！”

“去死吧！真是狗改不了吃屎！这都在哪儿学的？”刘劲松的脸红一阵白一阵地愤愤骂道，“你得注意素质，现在你是王总，不是原来那个整天屁颠屁颠跟班的小记者了。”

第九章 飞一般恋爱感觉（8）

“瞧你说的，别动不动就把死字挂在嘴边上。”大锋和颜悦色、语重心长地拍了拍刘劲松的肩膀，“人最宝贵的是生命。每个人的生命只有一次。人的一生应当这样度过：回首往事时，他不会因为虚度年华而悔恨，也不会因为碌碌无为而羞愧；临终之际，他能够说，我的整个生命和全部精力，都献给了世界上最壮丽的事业——为解放全人类而斗争。”说罢，他神情凝重、目光深邃地望向了远方。

李非和杨军看着大锋那副一本正经的样子，不由得哈哈大笑起来。

“行了，你俩别掐了，我怕溅一身血！咱谈点儿正事……”笑过之后，杨军转头问李非，“哎！你在那个饮料公司混得怎么样？”

“唉，暗无天日，小人当道，怀才不遇啊！”李非愁眉苦脸地叹了口气，“如今，解放区的天已经不是明朗的天了。”

“那么郁闷还瞎混个什么劲儿，再说了，卖个破汽水还能卖出什么出息来？”杨军慷慨激昂地拍着胸脯说，“干脆到我们公司来吧！绝对给你一片自由翱翔的天空。到时候，你、我，还有大锋，咱哥儿仨绑到一块儿，肯定能成就一番惊天伟业。”

大锋听到这儿也放下酒杯，一本正经地说：“老杨说得对。你做了这么久的销售，不是个千里马至少也是‘百里驴’吧！”

“你们仨要是同流合污地凑到一起，那可真是整个武林的不幸啊！”刘劲松故意重重地咳嗽了一声，又在边上摇头晃脑地挑衅，“那时江湖将永无宁日，一场腥风血雨即将席卷而来。”

“和老杨一起闯荡江湖，那是哥们儿的理想，怎么让你说得这么龌龊呀！”李非睥睨了刘劲松一眼，反唇相讥，“那我就满足你的愿望。从明天开始，武林中将出现以杨军为首的三位盖世豪侠，人送绰号‘正义三侠’。所到之处，令白道人士五体投地、奉若神明；令黑道中人刘劲松等闻风丧胆、望风而逃。”

“接着编，哥们儿正好不花钱听听评书……”刘劲松终于抓起了杨军刚才递给他的那只鸡腿咬了一口，肆无忌惮地嚼着。

李非沉吟了半晌，缓缓地说：“说实话，在‘百丰’干了将近三年的销售，虽然没赚多少钱，但在这个号称世界第二大的软饮料公司，也确确实实地学到了不少东西。一时要离开的话，还真有点儿舍不得。”

“别急李非，你再仔细考虑考虑。”杨军看看大锋，小心地征询着李非的意见。

“大公司做人，小公司做事。”大锋意味深长地望着李非，“就像我们曾经探讨过的，要想在职场中有所成就，学‘武功’和练‘水平’就必须齐头并举，荒废了哪一项都不行。”

李非面色庄重、若有所思地点点头。

杨军也轻声说道：“咱们仨如果能在一起，至少互相都有个照应，有什么事儿还能在一起合计合计。不能说是天下无敌，怎么也算得上盖世无双了吧！”

李非思忖了一下，有些惴惴不安地道：“可是，我没做过你们那个行业呀！”

杨军摆了摆手：“你只要做过销售就行。搞专业是隔行如隔山，而卖房子和卖饮料一样，都是隔行不隔理。”

“没错，咱们谁跟谁呀？从小一起偷幼儿园的苞米、堵邻居家自行车的锁头眼儿、爬锅炉房的烟囱……”大锋在一旁像个念经的和尚一样，自言自语地嘀咕着。

李非听了目光骤然一亮，毅然决然地举起酒杯：“好，就这么着了！来，老杨，大锋，为了咱哥儿几个能在一起干点儿事业，干杯！”

第九章 飞一般恋爱感觉（9）

“我看你还是别蹚这趟浑水了，”刘劲松笑着向李非挤了挤眼睛，“你就不怕他们卸了磨之后杀了你呀！”

“再多嘴，我先废了你！”李非眼睛一瞪，恶狠狠地回敬道。

刘劲松晃着脑袋，哭丧着脸说：“今天我是终于明白什么叫‘龙游浅水遭虾戏，虎落平阳被犬欺’了。”

“有你这模样的龙吗？”李非笑骂道。

“有！”杨军急忙大喊了一声，“恐龙！”

酒过三巡，菜过五味。一会儿工夫，他们就喝光了那一瓶汾酒。刘劲松赶忙又启开一瓶啤酒，给大家分别倒满。

刘劲松喝了一口酒，脸上洋溢着一种发自内心的幸福：“不知道怎么回事儿，我特别怀念咱们小时候那会儿。一起拉爬犁、打雪仗、偷幼儿园的苞米、堵邻居家自行车的锁头眼儿、爬锅炉房的烟囱，那个开心劲儿就别提了……”

“谁说不是呢，你说那时候，咱甭管玩什么都特来劲。”李非似乎也陷入了美好的童年回忆中，“我记着女排得五连冠的时候，哥们儿成天苦练排球，看完《少林寺》就做梦都想出家当和尚……”

李非还没说完，大锋就插嘴道：“哥们儿那时就愿意看武侠小说。从金庸、古龙、梁羽生，一直到陈青云、温瑞安，还有倪匡，反正是从小学二年级一直到高中二年级，始终是孜孜不倦地努力研读，一刻都没闲着自己。”

“不对吧，我记着你那时候是铁杆的‘琼瑶迷’呀！”杨军在边上挠着脑袋，作出一副冥思苦想的样子，“而且看完了还一头雾水地把书一扣，兀自感慨：恍恍惚惚，不知身在何处，第一次知道，原来恋爱还可以这样谈。”

“去你大爷，我什么时候那么酸过？”大锋笑着推了杨军一把。

刘劲松长叹一声：“甭管怎么样，就是两个字——难忘！”

大家也都跟着他长叹道：“难忘的童年啊！”

静默了一会儿，杨军蓦地一把抓起杯子，扯开了嗓子大喊：“来，哥儿几个，为了难忘的童年，为我们的友谊地久天长，干杯！”

伴随着酒杯的撞击声，屋子里传出一阵肆无忌惮的、畅快的笑声……

31

今天是圣诞节。

傍晚的时候，天空中飘起了像杨絮一样的雪花。华灯初上之时，雪下得更大了，可风势不急，雪花在空中轻舞飞扬、徐徐飘散，一会儿工夫，整个城市就笼罩在了一片银装素裹之中。

林雪和杨军手牵着手，不紧不慢地走在这漫天飞舞的雪花之中，他们身后的雪地上留下了四行深深的脚印。

林雪出生在C市，十岁的时候随父母到了杭州。高中毕业后，她考上了C市最专业的一所设计学院，参加工作后就暂时留了下来。

她的父母希望她能回到杭州，并且已经替她安排好了一份令人羡慕的工作。可林雪却不想一直在他们的庇护下成长，她认为自己已经长大了，应该去追求自己的理想。

林雪喜欢北方的四季分明，更喜欢那洁白无瑕的雪。

她停下脚步，眯着眼睛抬头望了一眼天空，雪还在兀自不停地下着。她摘下手套，徐徐地伸出手。

俄顷，林雪把手移到杨军的眼前。

她的手掌白如羊脂，手指纤细柔美，一片纯净无暇的雪花恰好落在她的掌心上。

林雪催促道：“快许个愿吧，在雪花融化之前，许过的愿望就会实现的。”

她小心翼翼地捧着那片雪花，就像捧着一个即将实现的愿望一样。

杨军痴痴地望着她的掌心。那片六角形的晶状物在体温的烘托下渐渐地变形，倏忽之间，已化成一颗晶莹剔透的水珠。

第九章 飞一般恋爱感觉（10）

林雪望着他呆呆的样子，撅着嘴问道："你许愿了吗？"

杨军习惯地摸了摸后脑勺，讪笑道："你这都是在哪儿听的？我看这全都是骗人的。"

"哼！"林雪的脸色一沉，跺了一下脚，就不再理杨军，径自向前走去。

杨军怔了一下，急忙紧跑了几步，一把抓住了林雪的手，像个做错了事的孩子一样，盯着林雪的眼睛问道："生气了？"

林雪板着脸，没好气地说："就算是骗人的，但它至少能让人生出许多美丽的希望。"

杨军心中一凛，神色错愕地看着林雪。

林雪挣脱了他的手，向前小跑几步蹲下身体，快速地团了一个雪球。

她站起身，大声冲杨军喊道："一个人如果能永远带着一份美丽的希望，这难道不是一件好事吗？"

杨军呆呆地望着林雪，一时之间竟为之语塞。

他只觉得林雪的手向他挥动了一下，一个雪球"嗖"的一声飞过来，不偏不倚地击中了自己的前胸。"噗"的一声，雪球化作万千雪花向四处飞溅，他的胸脯、脖子，还有脸上都或多或少地粘上了雪。

林雪看着他狼狈不堪的样子，就又笑着蹲下身去团第二个雪球。

杨军蓦地反应了过来，也急忙蹲下身来，一边团雪球，一边笑着冲林雪喊："好啊！居然敢搞突然袭击，你等着！"

林雪也不甘示弱地回敬道："对待你这样的坏人，这还算是客气的呢！"

杨军团好了雪球，像个狗熊一样张牙舞爪地向林雪扑了过来。林雪欢快地笑着，用雪球作为武器向杨军开火。

两人在雪地上旁若无人地追逐着、嬉戏着……

杨军刚从雪地上爬起来，林雪就又奔了过来，拽着他拉拉扯扯地闹作一团。突然之间，他们都静了下来，默默地凝视着对方。

杨军没头没脑地说了一句："在战争期间，有一位油漆匠，他爱上了一位美丽的姑娘。战争结束了，他们幸福地生活在一起。"语出自法国电影《虎口脱险》

"可战争还没有开始呢！"林雪将面颊紧紧地贴在杨军的胸前，轻轻地合上了双眼。

不知不觉地，两片炽热的嘴唇终于碰到了一起。一种异样的感觉在那一瞬间迅速充斥全身，引起一阵阵颤栗……

雪，不知什么时候已经停了。

32

当杨军和林雪气喘吁吁地赶到工人文化宫影剧院的时候，离电影开演的时间已经不足十分钟了。

圣诞夜前来观影的人比平时多了许多。影剧院里人流攒动、接踵摩肩，大家都争先恐后地想一睹新上映的贺岁片的风采。

杨军一只手紧紧地攥着林雪，生怕她被洪水般的人流冲走，另一只手拿着两张电影票，随着人流向检票口走去。

就在他们俩离检票口大约还有十几米的时候。杨军忽然发现，前面有一个熟悉的身影在东张西望地打着手机——是李非。

"这小子怎么有闲心自己来看电影？看样子，他好像在等什么人。"杨军心中暗想，"先不打草惊蛇，看看他一会儿还有什么动静，然后我再神不知、鬼不觉地从天而降，弄个水落石出。"

李非已经在杨军和大锋的劝说下彻底"起义"，离开了他毕业之后就一直生活和战斗的地方——百丰可乐饮料有限公司。现在，他已经接替杨军担任"邻江人家"的项目经理，是三月广告策划公司房地产项目部的主力成员了。

他上任后没多久，就凭着自己对销售的悟性以及在"百丰公司"积累的营销管理经验，帮助客户解决了很多销售层面中的实际问题，因

此深得客户方的青睐。而严永刚对这个有着跨国公司职业背景的年轻人，也同样是赞赏有加。

第九章 飞一般恋爱感觉（11）

杨军轻轻地拉了一下林雪，在她耳旁悄声说：“跟我来，咱们等一会儿再进去。”

“看见熟人了？”林雪看着他坏笑的样子，虽然不知道具体发生了什么事，但也猜着了个大概。

他们俩在一处相对隐蔽的地方停了下来，杨军指着李非，似笑非笑地说：“看见那个瘦子了吧，是个国民党特务。我潜伏在他身边二十多年了，今天看来跟他接头的准是条大鱼，待会儿咱顺藤摸瓜把他们一举拿下。”

林雪白了杨军一眼，小声问：“那人到底是谁呀？”

“李非，现在在我们公司，我记着好像跟你提过。”杨军一边观察李非的动静，一边自言自语地嘀咕，“看他的样子是在等人，可这是一个成天高呼自由万岁、单身有理的主儿，最近也没听说哪个女孩子瞎了眼睛看上他了——没准儿还真是个瞎子呢！”

“是个男的也说不定啊？”

“那就更不正常了。”

林雪笑着捶了杨军一拳：“别胡说八道。”

李非的目光忽然向他们这边扫来，杨军急忙一拉林雪蹲了下来——还好，没被发现。

林雪低声笑道：“我怎么觉着咱俩跟特务似的呢？”

“嘘……来了！”杨军看见李非向一个人迎了过去。顺着李非迎上去的方向望去，一个身影在他的视线里渐渐清晰。杨军自言自语地说，“这小子挺有福气，那人还真不是个瞎子。”

赵乐从大门处不紧不慢地走了过来。李非一边挥手朝她打着招呼，一边脸上挂着笑容快步迎上前去。

杨军一见真相大白，便鬼鬼祟祟地拉着林雪想从另一个检票口入场。

没想到赵乐似乎发现了他们，正和李非向这个方向指点着。杨军装作没看见，若无其事地正直了身子转向另一个检票口。

“喂，杨军……”杨军突然听见赵乐在背后喊着自己的名字。

他回过头，装模作样地在人群中闻声寻找，当看见他们略带惊讶的表情时，便故意作出一副恍然大悟的样子：“哎哟，你们也来了？”

赵乐表情自然地看了他一眼，然后又非常仔细地打量着林雪。

俄顷，赵乐收回目光，重又落在了杨军的脸上，笑着说：“怎么着，只许你州官放火，不许我们百姓点灯啊？”

李非一看到杨军，先是有些吃惊，但顷刻间面色便恢复了平静：“真巧啊，没想到在哪儿你都阴魂不散呐！”

杨军压低了声音，在李非耳旁坏笑道：“你是意志薄弱者，我当然得多受受累替组织监督你了，万一你一不小心犯了错误，那可是要出大乱子的。”

“你们俩瞎嘀咕什么呢？给我们介绍介绍呀！”赵乐友善地注视着林雪。

“哎哟，我差点忘了！这是我女朋友林雪，这是我的同事——李非、赵乐……”

双方热情地寒暄，经过简短的交流之后，就随着那股接踵摩肩的“洪流”涌入了剧院。

杨军和林雪的座位在第七排，李非的票是在第十排。赵乐说正好大家碰见了，就在一起吧。然后不容分说，就和坐在杨军他们旁边的一对情侣换了票。

林雪坐在杨军的左侧，李非坐在他的右侧，赵乐则很自然地和林雪坐在了一起。两个人很是投机，说说笑笑地不知在谈论着什么。

杨军探过身子，压低了声音对李非说：“你小子坦白，到底怎么个情况？”

李非作迷茫状：“坦白什么呀？我一没反对人民，二没反对党。”

“你少跟我装傻！说，是不是对赵乐有非分之想？”

“怎么什么话从你嘴里说出来都那么难听呢？杨军同志，不要什么事儿都往歪处想。我和赵乐是志同道合的革命战友，光明正大地看一场电影怎么啦？不要以小人之心，度君子之腹，你这样下去才会出大乱子呢。”李非翻着白眼，抢白道。

第九章 飞一般恋爱感觉（12）

还没等杨军接话，李非又语重心长地拍了拍他的肩膀：“现在该好好跟组织交代你的问题了。林雪这么纯洁的女孩，是怎么被你拉下水，上了你这条贼船的？”

“你俩说什么悄悄话呢？也让我们听听呗！”林雪和赵乐吃吃地笑着望向这边。

李非一把拉过杨军，装出一脸可怜相：“林雪，你可要给我做主啊！刚才我一不小心无意当中提及了杨军上学时的劣迹，他非要灭口啊！”

“放心大胆地说吧，李非同志！千万不要有思想包袱。”林雪故意狠狠地瞪了杨军一眼，继续说，“要敢于揭发各种不良现象，敢于和各种歪风邪气作斗争。”

“哥们儿，千万别怪我！”李非的五官顿时挤到了一起，像刚从搅拌机里捞出来一样。他唉声叹气、故作沉痛地说：“尽管我和杨军是好朋友，但我也是个有良知和正义感的人，这是原则，我决不拿原则做交易。对不起了杨军，今天林雪和赵乐都在，我得实话实说。”

“快说，李非，组织相信你！”林雪和赵乐一副唯恐天下不乱的样子，在一旁继续煽风点火。

“静一静，同志们！静一静！”杨军急忙一本正经地作出一副参加追悼会的表情，忙不迭地对林雪和赵乐说，“这是个误会，我刚才其实是在帮助李非同志认识错误，我告诉他要端正态度，深刻反省自己。林雪同志，你和赵乐一定要坚定斗争大方向，千万不要受坏人的蒙蔽呀！”

“你放心吧，群众的眼睛是雪亮的，我们有这个识别能力。我们倒是希望你能争取主动，如实交代自己的问题，如果让李非同志说出来你就被动了。”林雪和颜悦色地补充道，“不过你要是能主动坦白的话，我们还是会考虑从轻处理的。”

“我全揭发，给我一个做污点证人的机会吧！”李非在一旁坏笑，就像一把揪住了杨军的小辫子一样，忙不迭地说，“我们那时上初三，初一新生报到那天，杨军就看上了二班的一女生。那丑妞黑得不能再黑了，刷牙的时候都不敢用自己的手——怕咬着。可杨军那天不知道是没吃药还是吃错药了，整个一王八瞅绿豆——对上眼儿了。一放学就死皮赖脸地非要送人回家，还跟人家套瓷，拨楞着脑袋愣喊《闪闪的红星》里面的潘冬子是他扮演的，你怎么不说胡汉三是你扮演的呢？他当时那模样两眼发直、目光呆滞，跟疯狗似的，把我都吓着了，你们说，人家黑妞能不害怕吗？他还大言不惭地说，别怕，有哥哥我呢！你们猜黑妞说什么——我怕的就是你。”

林雪和赵乐哈哈大笑起来，招来了几簇前后排观众愤然的白眼。

她们俩不由得低下头，吐了吐舌头。

杨军旁若无人地笑道：“栽赃嫁祸，这简直是赤裸裸的陷害呀！李非说的这人不是大锋就是刘劲松，我可没干过这事儿。”

李非不依不饶地继续说：“光我看见的就多达二十几次，还有我没看见的时候呢？不是我说你，追女生的事我们可以既往不咎，今天主要是批判你的品位——那么丑的一妞怎么就那么让你神魂颠倒呢？”

赵乐哭丧着脸，作出一副很无辜的样子：“头儿，不是我不帮你。你是得好好交代一下历史问题，我们不怕你的过去有污点，只要你肯讲清楚，林雪还是会考虑‘从宽处理’的。”

“大家没有冤枉你吧！当然你可以保持沉默，也有权提出申诉。”林雪在边上接道。

杨军哭丧着脸连连叹气：“我今天才真正明白什么是‘屈打成招’、什么是‘莫须有’、什么叫做‘比窦娥还冤’了。别说是追女生了，我那时见了母鸡都不敢多看一眼……”

林雪和赵乐弯着腰笑作一团。

这时，影院里的灯光倏地暗了下来，电影开始了……

第十章 计中计（1）

三月”的业务突飞猛进地发展，各项目部都取得了不俗的业绩，尤其是房地产项目部，更是斐然出众、卓尔不凡。

与此同时，严永刚又在大锋的建议下开始涉入媒体经营领域。先是斥资买断了C市发行量最大的《新晚报》房地产专版，继而又成立了媒介部，专门负责开发有媒体广告投放需求的客户。

之所以从事媒体经营，严永刚也是基于两个方面的考虑：一是自己有众多的房地产客户，反正这些客户需要广告投放，自己买断了报纸版面，可以近水楼台先得月，肥水不流外人田；其次，专门组建一个专业的广告媒体开发团队，既可以完善“三月”在广告产业链中的地位，也可以分担一下单一提供策划服务的经营风险。

这次能够成功买断《新晚报》的房地产专版，大锋在其中发挥了重要作用。一是他本来就是传媒出身，对媒体广告的经营有着一定程度的认知；二是他与C市的传媒圈有着千丝万缕的联系。因此，大锋理所当然地兼任起了新成立后的媒介部经理。

然而，随后发生的两件事，在“三月”引起了极大的震动。

一是于千里黯然淡出，引咎辞职；二是杨军的权力又进一步扩大了。

“我提议由杨军担任常务副总经理，分管公司的消费品、房地产两大项目部。”在总经理办公会上，严永刚表情庄严地宣布，“由于公司近期要投资一个全国性的餐饮连锁项目，我的精力十分有限，因此需要有人帮我分担一些工作，我认为杨军是非常合适的人选。”

“我没意见！”大锋首先表态，“况且，事实也证明了严总的结论。首先，杨总个人的策划能力是客户公认的；其次，房地产项目部的业绩也是最突出的，这在很大程度上与杨总的严格管理是分不开的。”

李非也斩钉截铁地说：“我也替‘邻江人家’项目组表个态，具体表现为两个支持：第一，坚决支持严总的决定；第二，今后全力支持杨

总的工作。”

“我们没意见……”其他的人也都跟着附和。

就这样，“三月”很快恢复了以往的平静，仿佛什么都没有发生过，于千里的名字也随着他的辞职而在人们的脑海中渐渐淡去。

这天，杨军竟意外地接到了于千里的电话。

他约杨军下班后在一家餐厅见面，讳莫如深地说有一些重要的事情要和他讲。

杨军想了想，觉得似乎没有拒绝的必要。不过在电话中，他一再重申——这顿饭由自己来请。

不知为什么，在杨军的内心深处，始终或多或少地对于千里有一种愧疚感。他认为于千里的辞职和自己有着直接的必然联系，如果当初自己不到“三月”来，那么现在的这一切或许就都不会发生。

于千里一走进餐厅的门，杨军就远远看见了他。

他今天没有像往常那样西装革履，而是在羽绒服内套了一件运动服，肩上还背了一个大大的运动背包。

“于总，您好！”杨军微笑着，并略显拘谨地和他打招呼。

于千里做了几个运动的姿势，笑着寒暄：“你好，杨军！刚刚打了两场羽毛球，你也应该多运动一下，都说生命在于运动嘛！”

双双落座后，服务员熟练地给他们沏茶倒水。杨军把菜谱交到于千里手里，二人推来推去地谦让了一会儿，于千里终于还是在杨军的百般劝说之下点了几个菜。

服务员拿着点好的菜单，匆匆离去，只剩下他们俩沉默不语地静坐着，似乎各怀心事。

第十章 计中计（2）

杨军一只手转着茶杯，没话找话地问了一句：“于总，最近怎么样？”

于千里叹了口气，苦笑道：“还凑合吧，刚去海南玩儿了一圈，就当散散心。”

“噢……”杨军若有所思地轻啜了一口茶。

于千里忽然问：“听说严永刚让你做副总了？”

杨军稍稍一愣，随即讪笑道：“您的消息可真灵通啊！”

“这个圈子就这么大，什么事都传得特别快。”

“是啊，这就是所谓的‘圈子文化’吧！”杨军缓缓放下茶杯，换了一个比较舒服的姿势靠在了椅背上，随之把话锋一转，“对了，于总，您找我到底有什么事？”

“嗯……是这样……”于千里略微思考了一下，沉吟道，“我辞职的真正原因不说你可能也知道个大概。”

杨军没有回答，而是似懂非懂地注视着他。

“是被迫的。”于千里故意作出一副轻松的样子，继续说，“严永刚找我谈过，说这样做大家面子上都过得去。”

杨军皱了皱眉：“原来是这样……”

“你认为严永刚这个人怎么样？”于千里目不转睛地盯着他，眼睛里闪着一种似乎能洞悉他内心的光。

杨军心里陡然一惊，脸上却不动声色地反问道：“您指哪方面？”

于千里继续说：“老实说，我挺欣赏你的才华。所以有一些严永刚和我之间发生的事，我觉得你应该知道。你如果知道了的话，对他的看法可能就会有一个三百六十度的转变……”

杨军似乎并没有仔细地思考，便出于本能地想把自己置于一个安全地带。

他没等于千里说完，便急忙打断道：“于总，您别说了。我只是一个打工仔，我只想凭本事吃饭，我不该知道、也不想知道您和严总之间的事。”

“难道你也想像我这样稀里糊涂地被他利用？”于千里冷笑道，“有利用价值的时候就招之即来，没有价值的时候就挥之即去？”

杨军的心里一紧，稍作思忖，便百思不解地问：“要说我们被解聘是很正常的，可您是公司的股东啊！”

于千里闻听此言，脸色倏忽之间由黄变白，看那架势就好像严永刚是他的杀父仇人一样。

须臾，他平静了下来，缓缓说道：“这就是他的高明之处。先口头封你个股东，然后为了让你死心塌地为他卖命，他会口头承诺你可以获得更多的利益，最后在需要兑现的时候却找出一百个借口推脱，这就是他惯用的伎俩。”

这时，服务员端上了他们点的一道菜。一大盘红烧肉，散发着一股勾人食欲的香气，放在了他们面前。

看着热气腾腾的食物，杨军心里却不由觉得越来越冷。他急忙向前探了探身子，往自己的茶杯里倒满了水，然后用双手轻捂着杯子，似乎要借茶杯里热水的温度来温暖自己的手。

然后，他用怀疑的目光猜忌地注视着于千里。

于千里则不慌不忙、郑重其事地说：“严永刚是用你来制衡我，这一点我看得很清楚。但你放心杨军，我绝对不会嫉恨你的。”

稍稍停顿了一下，他又缓缓地说：“我只是想提醒你，如果严永刚承诺了你什么，希望你能够和他形成一个书面的契约。这样，在发生纠纷的时候就可以作为一个很好的法律依据。”

“于总，您为什么要告诉我这些？”于千里的话再一次让杨军陷入了不解之中。

“两个原因：第一，我欣赏你。因为除了你之外，在C市的广告业能和我在一起探讨策略的人还没有。所以，我很想交你这个朋友，并

且今后我们还可以为提升整个行业的策划水平献出自己的一份力量。”说到这儿，于千里又自言自语地叹道，“唉，我们这个城市的策划水平和国内其他城市比起来实在是太初级了。”

第十章 计中计（3）

杨军被于千里这一席铿锵有力的言辞深深地打动了。

他忽然有了一种自惭形秽、无地自容的感觉：与于千里的远大志向相比，自己实在是太自私，太渺小了。

“于总着眼的是如何提高整个行业的竞争力，而我却只是围绕着自己的一亩三分地不思进取。人家高风亮节，根本就没拿自己当敌人，而我竟龌龊地要提防他这么正直的人，真是‘以小人之心，度君子之腹’了。”杨军不禁暗自感叹着。

“第二，是想请你帮个小忙……”于千里看了看杨军，欲言又止。

杨军诚恳地望着他：“于总，有什么事儿您尽管说。”

“唉，我都不好意思说了，我从来没为自己的事求过人。”于千里喃喃地说，看样子他似乎有什么难言之隐。

“您快说吧，只要是我能帮得上忙的，就一定会尽力的。”

“是这样……”于千里轻咳了一声，“我有个好朋友开了个广告公司，是做媒体对缝的，一直生存得很艰难。前几天找到我，说自己揽了个房地产客户，想在《新晚报》上投广告，结果一打听，听说房地产专版被‘三月’买断了。他以为我还在那儿呢，就想让我帮他拿个低一点的折扣，自己好能多赚点钱。我跟他说自己已经不在‘三月’了，他说你再想想办法，毕竟是那里的‘老人’嘛。我觉得都是不错的朋友，不帮忙也不合适，可是我跟严永刚闹翻了，又不能去找他，结果左思右想之后觉得还是找你吧。怎么样？有时间跟他谈谈？”

杨军沉吟了半晌，刚想说什么，于千里便抢先略带失望地说：“要是你觉得实在有什么难处就算了，我让他直接跟‘三月’的媒介部联系吧！”

杨军望着他消瘦憔悴的面容，心里说不出是怜悯还是愧疚，想也没想就说：“您放心吧于总，这个忙我帮定了。”

“太好了，来，咱们干一杯！”于千里的脸上终于绽放出了久违的笑容，兴冲冲地举起了酒杯。

“对了于总，还有一件事儿……”杨军故作迟疑地说。

“什么事？”于千里的表情刹那间又恢复了往日的严肃。

杨军笑着端起了酒杯，一字一顿地说：“你这个朋友我交定了。”

于千里怔了一下，随之便恍然大悟地纵声大笑起来，他们的酒杯也在笑声中“砰”的一声碰到了一起。

这时，于千里的手机忽然响了起来。他的脸色似乎骤然一紧，然后掏出手机简单地和对方说了几句无关紧要的话，便又重新摆弄了几下按键，将手机随手放在了桌上。

几杯酒下肚后，于千里从包里拿出一团用报纸裹着的东西，递给杨军：“这是一位朋友送我的一幅‘飞马踏雁图’，听说你喜欢字画就送给你吧。”

杨军先是愣了一下，然后发自内心地推辞着。

他实在想不通，为什么朋友之间的互相帮助，总是要以某种交换为代价呢?

于千里则势在必得。他一边把画放在杨军的座位边上，一边半开玩笑地说：“这幅画值不了几个钱。我不算行贿，你也不算受贿。”

“于总，这幅画我说什么也不能要。”

“你要是不收就是看不起我！”于千里一瞪眼睛，“怎么着？你要当我是朋友就别这么婆婆妈妈的。”

“于总，看您说的，我哪敢呐！”杨军一看他有些急了，忙说，“那我可就收下了。”

于千里这才面色一缓，似乎有意无意地瞟了一眼自己那个放在桌面上的手机，然后意味深长地笑了笑。

“于总，您今后有什么打算？”

第十章 计中计（4）

“唉，先休息一段时间，等过完了年再说吧！”听杨军这么一问，于千里的面色忽又暗了下来……

那天结束和于千里的会面后，杨军始终被一种莫名的愤懑和忧虑所困扰着。

“严永刚的确是太不简单了，就连于千里这样的大师级人物，居然都落得了这样一个下场。害人之心不可有，防人之心不可无。我应该采取什么样的防范措施，才能保障自己的利益呢？”想到这里，他不免觉得忧心忡忡。

34

于千里那个开广告公司的朋友叫钱百发，他和杨军约好在一家叫做“雅趣”的茶楼见面。

“您好，杨总！我是于千里的朋友钱百发，梦黎广告公司的。”钱百发一边起身自我介绍，一边彬彬有礼地递上自己的名片。

“我知道，于总和我说了您的情况……”杨军和他寒暄一番之后便各自坐定。

杨军不经意地打量了一下钱百发：大大圆圆的脑袋上留着个小寸头，脑袋连着肩膀，如果不仔细看根本发现不了脖子。他上身穿了一件看上去像是冒牌的“华伦天奴”西装，一条皱皱巴巴的领带像条死蛇似的耷拉在那鼓鼓凸起的肚子上，桌边的椅子上摆着一个纯人造革的“登喜路”手包。

“杨总真是年轻有为啊！千里不止一次地跟我提起你。”钱百发的脸像一个捏满了褶的包子一样，谄媚地对杨军笑着说。

“哪里，哪里！于总过奖了。”杨军谦虚地笑着，抽出一支烟递给他，开门见山直奔主题，“我听于总说，您有个客户想在《新晚报》上投广告？”

“对……对……对，是有这么回事儿。”钱百发一边伸出肥厚的手掌接过烟，一边不迭地点头说，“我有个房地产客户死活非要在《新晚报》的房地产专刊上打广告，怎么劝都没用，现在的广告您也知道——难做呀！”

他停顿了一下，愁眉苦脸、面带哭相地继续说：“如今这世道广告公司多如牛毛，尤其是像我们这种做媒体的，更是骗子满天飞，一个人带着张嘴就愣敢喊自己是跨国公司。一个广告发布的活儿，一万个人抢。《孙子兵法》外带坑蒙拐骗，三十六计是招招见血。客户那边也学奸了，谁的折扣低就跟谁做，而且还要求广告公司必须先垫款，见了报再付钱。你要是敢多说一个字，立马夹包走人。客户说我们也是没办法，你回头看看，那还八百多家广告公司排队等着呢！您说这社会多复杂呀，还让不让人活了？有时候静下心来想想，下辈子打死也不做广告人了。”

杨军笑着问：“没那么严重吧？”

“唉，您不做不知道，我们是在夹缝中求生存呐！不知多少老媒体广告人在混战中都找不着北了，像我们这样的雏儿还没上阵呢，就先吓得望风而逃了。”钱百发百感交集地连连摇头，“没办法呀！只能托朋友帮帮忙找口饭吃。要是光我一个人挨饿倒是能挺，可公司好歹也十几口子人呢，总不能全饿死吧？”

钱百发的话和他的打扮，让杨军觉得这个人挺滑稽，便和他调侃：“钱总，坚持就是胜利！您刚才是谦虚，要不是身经百战，您的经验体会能那么深吗？哪天有时间您可得好好给我上上课。”

“您就别逗我这苦恼人乐了，我哪敢给您当老师啊？”钱百发哭丧着脸，像是在轰苍蝇一样连连摆手，“生孩子难，养孩子更难，要让一个既健康又懂事的孩子无忧无虑地茁壮成长是难上加难呐！您就说我吧，自己没有媒体，只能凭着关系对对缝。价格高了没有客户做，价格低了吧，白忙活不说，弄不好还得搭进去千儿八百的。挣一百块钱得给九十回扣，剩下十块钱，还不够买盒烟的呢！有时候一想，干脆

改行搞制作算了。可机器、录音、摄像、非线，光凑齐这些设备要是没个百八十万的够吗？就算这些好不容易都归置全了，费了九牛二虎之力谈了个客户，人家还非逼着你请香港导演到韩国做后期，可就他给的那点儿钱加起来还不够买张飞机票的呢？”

第十章 计中计（5）

钱百发慷慨激昂地奋力拍了一下大腿，把烟头狠狠地掐灭在烟灰缸里，然后端起茶杯唏溜唏溜不停地喝着茶水。

“要不怎么说，我特佩服那些搞策划的呢！都是骗子，你说人家怎么就骗得那么高级，那么有水平呢？”钱百发稍稍平静了一下，放下茶杯继续说，“先弄一大堆唬人的头衔，什么专家、教授、博导的往你眼前一摆，客户一见立马晕菜。然后又不知从哪冒出一大堆诸如此类的散兵游勇，以百米冲刺的速度一眨眼的工夫就组成了一个所谓的专家团，成天待在客户那儿上蹿下跳，美其名曰：诊断、咨询。再过几天，这一大堆狗头丧脑、人模狗样的主儿，闷头拿出几页叫做解决方案的白纸愣管人企业要钱，你要是给股票都免谈。客户也犯贱，几十万、上百万屁颠儿屁颠儿地给人打过去，为的就是要看看那几张破纸上写的是什么。”

钱百发忽然发现杨军正用一种异样的眼神盯着自己，他恍然大悟地又拍了一下大腿，自我解嘲地说：“不好意思杨总，我忘了您也是搞策划的了。不过我说的可不是您，我就是说说这种不正常的现象。”

杨军一边苦笑一边想：“技艺精湛的于千里怎么会有这样的朋友？想靠对缝儿、玩儿空手道赚钱的时代已经过去了，现在要凭真本事吃饭。做媒体也好，搞制作也罢，都必须要有属于你自己的资源。但他毕竟是于千里介绍的，所以，于情于理这个忙我还是一定要帮的。”

想到这儿，杨军马上言归正传拉回了话题：“对了钱总，您那个客户想几折做？”

“现在外面最低的报价是七折，但你们肯定不一样。你们是全年买断，报社给你们的价格自然会非常优惠。能不能用报社卖给你们的价格卖给我，这样我再加几个点给客户。”钱百发用近乎于乞求的目光看着杨军。

“应该问题不大，”杨军端起茶杯轻啜了一口，“不过，媒介部毕竟不是我直接负责，我得回去和负责媒体运营的经理商量一下。”

“那太谢谢您了。”钱百发说完这句话之后，马上做了一件令杨军目瞪口呆、瞠目结舌的事。

他拿过自己的手包，随手拉开拉链，从里面掏出一个厚厚的信封，若无其事地放在了茶几上，一边推过来，一边拉长了声音笑道：“杨总，这是两万块，您多帮忙，事成后我另有表示。”

杨军大吃了一惊，既没有伸手去接，也没有生硬地回绝，只是一言不发地望着钱百发，只觉得心里有些紧张，心跳骤然加快。他竭力地压住不均匀的呼吸，轻轻地瞥了一眼茶几上那个牛皮纸信封。

它静静地、一动不动地躺在那里，散发出一种难言的、充满诱惑的气息。它让杨军触手可及，却又仿佛远在千里。

天堂与地狱，岂非也是在这一念之间?

一时间，这种咫尺天涯的感觉让杨军觉得有些无所适从。

钱百发笑着打破了沉默：“一个整版广告您至少能替我赚个五六万，这点小小的提成是您该得的，咱这是按市场规律办事。退一万步讲，如果您不方便也无所谓，反正这朋友咱是交上了，见面礼而已嘛！”

杨军虽然不是傻子，但也绝不是什么圣人。况且，无论是圣人还是傻子，都知道Money（钱）是干什么用的。

杨军依旧沉默着，但心里已平静了许多。他在脑子里飞快地盘算着：“严永刚是绝不容许这种事情的，是不是和大锋商量一下？这人是于千里介绍的，能不能是他们的圈套呢……”

第十章 计中计（6）

他目不转睛地凝视着钱百发，试图从他的脸上窥出一丝端倪。可钱百发依旧是那副满面堆笑的样子，让人无法看出他心里究竟想的是什么。

在这一瞬间，杨军感觉到自己似乎已经在天堂与地狱之间穿梭了几个来回。

他深深地吸了一口气，已然作出了决定……

“这样吧钱总，最迟三天给你答复，如果实在不行我也没办法了！”杨军毫不犹豫地把那个信封推了回去，话中带刺地说，“这个请你收好，现在赚点儿钱不容易，留着给公司的那十几口子好好改善改善伙食吧！”说罢，站起身就往外走。

钱百发一边急忙跟着起身，一边一叠声地说：“好，好，好！不成也没关系，大家交个朋友嘛！”

钱百发送到门口，杨军回头说道：“您别送了，钱总。这件事儿您别着急，看在于总的面子上我一定会尽力的。”

“好的，好的，您多费心……”钱百发一边答应着一边谦卑地点着头，“您慢走啊！”

就在杨军的身形转过楼梯角的那一瞬间，钱百发脸上谦卑的神色已经荡然无存，嘴角竟露出了一丝耐人寻味的冷笑。

第二天一上班，杨军便找到大锋把昨天发生的事跟他说了。

大锋紧锁着眉头，沉思了一会儿，喃喃地说：“我总觉得这件事儿有什么地方不对，但具体是哪不对，我一时还说不出来。”

“你别总把事情想得那么复杂，反正咱又没收他的钱，这叫脚正不怕鞋歪。”杨军自以为是地拍拍大锋的肩膀，“我想好歹也给于千里个面子，他毕竟已经离开公司了，就是想对咱们怎么样也办不到了。况且，李非来了之后，公司各个重要岗位上都是咱们的人，你就不用担心了。”

大锋迟疑着没有回答，似乎还在思考着什么。

杨军接着问："报社给咱们的底价是多少？"

"刊例价的基础上打五折，如果算上年终返利就是四折。"大锋回过神，一边按着计算器一边说，"我们现在对外报价是七折，你打算给钱百发几折？"

"咱就干脆别赚他的钱，给他四折得了。"

"可是你知道《新晚报》是发行量最大的报纸，这马上就要过年了，房地产专刊更是特火，我这边的客户在正常折扣下还都排着队呢，你给他那么低的折扣不太好吧？"

"我这不是跟你商量吗？这年头以后谁求不着谁呀，于千里的面子不给不合适。再说了，我总觉得咱们有些亏欠他。"

"咱谁也不欠谁，'成者王侯败者寇'，职场就是这样。"大锋忧心忡忡地劝道，"而且咱们这么做也不合规矩呀！更何况如果让严总知道了这个广告跟于千里有关系，咱不成了吃里爬外了吗？"

听大锋这么一说，杨军不禁面有愠色："第一，咱又没卖身给他；第二，他又不是咱老子，怎么就吃里爬外了？"

"你这是怎么了？至于这样吗？怎么说两句你就急了？"大锋不解地望着他，"我怎么觉得你好像变了一个人似的？"

杨军猝然一惊，可嘴上却不耐烦地说："咱们就事论事，别说那些没用的，你就说行不行吧？"

"这么低的折扣我做不了主，你还是找严总吧！"大锋见杨军有点急了，忙说，"不过，我劝你再仔细想想，钱百发这忙咱还是别帮了。"

"钱百发说得挺惨的，咱要是不帮他就得出人命——公司十几口子人就快饿死了！虽然说得有点儿夸张，可你知道，如今媒体对缝儿的确是不容易赚钱。"

第十章 计中计（7）

“他说什么你就信什么，你能不能不那么幼稚？”

“哥们儿，我求你了。”杨军的语气不由软了下来，“我已经答应于千里了，现在再告诉他帮不上忙，这多没面子呀！再说我是公司的副总，出了事儿我负责。”说罢，他就拉着大锋要一起去找严永刚。

大锋还想说什么，却欲言又止，勉强地跟着杨军去了。

他们见了严永刚，谁也没提这事跟于千里有关系。杨军只说是一个朋友的业务，严永刚静静地听完什么也没问，交给他们自行定夺。

几天之后，杨军同钱百发签了合同，广告如期发布。

按道理来说，大锋是媒介部的负责人，这个合同本应由他来签。可他不知出于什么原因，找个借口推掉了。

杨军虽说有些不解，但也没去深究。他始终认为自己问心无愧，身正不怕影子斜。

35

这天，李非他们部门的传真机突然坏了。他拿着一份刚打印出来的文件，跑到大锋的办公室发传真。恰巧大锋去了洗手间没在办公室，李非一不小心就发现了放在桌上的那份合同。

他漫不经心地拿起那份合同扫了两眼，倏忽之间，面色大变，两条眉毛也拧在了一起。

门一开，大锋走了进来。李非抬起头，指着那份合同问道：“老杨这折扣怎么签得这么低呀？”

大锋沉默了半晌，然后就把这件事的来龙去脉一五一十地跟李非叙述了一遍。

听完之后，李非的眉头拧得更紧了。他略带焦急地问道：“我觉着这里面有问题，你怎么就没劝劝他呢？”

“我已经把利害关系跟他说了，可他以为自己是救世主呢，十头骡子都拉不回来。”大锋急赤白脸地说，“在他的心目中于千里是大师，

总觉得和他惺惺相惜，总觉得于千里是好人，总觉得不帮这个忙，他自己就于心不忍。”

李非叹了口气，喃喃地说：“这既是老杨的可爱之处，也是他致命的弱点。可如果单纯从公司的经营上去考虑，他绝对不该这么做。他给钱百发这么低的价格，已经违反了游戏规则。”

他停顿了一下，又继续说：“你想想，要是客户都知道钱百发能拿到这么低的价格，那会怎么看我们公司？他们都是七折签的合同，而钱百发四折就拿下了，他们心里能平衡吗？客户就是这样，我们通过发布广告赚他们的钱，这是再正常不过的，因为只要是企业就要赢利，赢利对于企业来说是天经地义的事。可是，你要是让客户清楚地知道，你在他身上赚到了那么多的钱，获取了那么多的利益，不管他表面上再怎么无所谓，心里一定会很不舒服。如果通过这件事影响了客户对我们的满意度，那就无疑会给竞争对手以可乘之机。”

大锋沉吟了一会，缓缓道：“我叮嘱过老杨，让他跟钱百发说，千万不要把成交的折扣泄漏出去。”

“可钱百发要是成心算计老杨，那他自己就可以把这个信息传递出去。”李非紧皱着眉头，一字一顿地说，“更可怕的是，如果这个竞争对手是于千里该怎么办？”

大锋的身体微微一震，用一种异样的目光望着李非：“这种可能性虽然很大，可是更让我担心的却是另外一件事？”

“哦，什么事？”

大锋从椅子上站了起来，在屋里不停地踱着。李非茫然地看着他不停游走的身形，不由感到一种莫名其妙的紧张。

大锋突然停了下来，压低了声音说：“我在想，老杨做这件事的目的究竟是什么？”

第十章 计中计（8）

李非不解地说：“你刚才不是说了吗？是因为和于千里惺惺相惜，不忍心拒绝他的请求，认为于千里离开‘三月’，和他有着或多或少的关系。”

“或许……他说的那些都不是真的……”大锋的脸上闪过一丝痛苦的神色，缓缓地说，“而事实的真相——是他自愿的。”

李非的眼睛眨也不眨地看着大锋：“你的意思是说……”

“或许我不该这么想。”大锋无力地垂下了头，低声道，“可咱们都能想明白的事，他能想不通？他说没拿钱百发给的回扣，可事实上又有谁能真正知道呢？无利不起早，他要是不收钱能这么卖力？”

李非的面色倏地一变，“腾”的一声从椅子上站了起来：“老杨要真的没收这个钱，那咱们岂不是冤枉他了。”

“咱们倒无所谓，都是从小玩儿到大的哥们儿，现在关键是怕严永刚……”大锋忧心忡忡地叹了口气，“别看严永刚什么也不说，他不可能不往这方面想。唉，老杨不按游戏规则出牌，最后吃亏的只能是他自己。”

李非也忧虑地沉着脸，缓缓地叹道：“是啊，这种事还没法和严总解释，越解释越说不清。”

大锋掏出一支烟扔给李非，李非探手接过若有所思地叼在嘴里。二人谁也没有再说话，都静静地坐在那儿闷头抽着烟。不知不觉之间，缭绕的轻烟已将他们的面孔缓缓包围。

在这座城市的另一个空间里，于千里和钱百发正在一起喝茶。

茶是上等的“铁观音”，水是产自长白山涌泉的矿泉水。上等的好茶和一品的好水融合在一起，散发出一股沁人心脾的香气。

于千里此时的心情就像面前的这杯茶一样——轻松惬意、悠然自得。

“千里，你的这招连环计实在是太高了。”钱百发喝了一口茶，吧嗒吧嗒嘴，“好茶，真是好茶。”

于千里也端起茶杯轻啜了一口。他的脸色依然苍白，但已不那么憔悴了。

谁在心情好的时候，都不会显得太憔悴。

钱百发看着于千里，继续说：“我当初还担心万一他要是不收这钱可怎么办，但按照你的计策进行，他就是不收这笔钱，也逃不脱我们的手掌心。”

于千里一改平日那副温文尔雅的样子，眼睛里流露出一丝冷酷的笑意：“这叫‘置之绝地而后生’，‘绝地’远比‘死地’更冒险，我只有离开才是最明智的选择。‘三月’几个主要部门的核心岗位都是他的人，最关键的是他还有严永刚的支持。你说，在那种局面下我能和他们硬碰硬地交锋吗？”

“识时务者为俊杰嘛！”钱百发皮笑肉不笑地回应，“在职场上，只有善于审时度势、兵行险招、以变制变才是真正的英雄啊！”

于千里漫不经心地摆了摆手：“职场上哪有什么英雄，无非是‘胜者为王，败者为寇’罢了。”

他停顿了一下，又阴沉地说：“可如果严永刚认为这样就可以击垮我，那他就大错特错了。胜利与失败都不是绝对的，谁笑到最后，谁才能笑得最好。我好不容易等到了这个机会，是绝不会轻易错过的。”

钱百发兀自笑着，但笑得略显谄媚。

于千里望着钱百发微微一笑：“说实话，你的苦肉计也演得非常成功，基本上可以拿个奥斯卡奖玩儿玩儿了。”

钱百发得意地从上衣口袋里掏出一只手机，然后轻轻地按了几下键子。

手机里清晰地传来了钱百发和杨军的对话：“杨总，这是两万块，您多帮忙，事成后我另有表示……”

第十章 计中计（9）

听到这儿，钱百发便随手按下了键子，手机里的声音也随着他的动作戛然而止。

于千里淡淡地笑了笑，也掏出了一部同样的手机。按下按键之后，里面也传出了杨军的声音："那我可就收下了……"

钱百发望向于千里，阴恻恻地说："现在只要把这两句话衔接到一起，通过简单的技术合成之后，杨军就是跳进黄河都洗不清了。"

"我突然发现，手机的录音功能还真不是毫无用处……"

于千里一仰头，把杯中的茶一饮而尽，然后将茶杯重重地往桌上一顿，目光在那瞬间已经变得冰冷如刀。

沉默了半晌，他才从牙缝里又冷冷地挤出一句话："严永刚，咱们走着瞧吧！我是从来不会给对手任何机会的。我既然能帮你撑起'三月'，自然也能搞垮它……"

大锋和李非都阴沉着脸，面对面地抽着烟。

从他们的内心来讲，都想劝对方能和杨军谈谈，把事情问清楚。但他们又都没有开口说出来。因为凭着以往他们对杨军的了解，即便和他谈了，也无非是两种结果：一是如果杨军的确没拿钱，他们这样怀疑他，会使他很伤心。连最好的朋友都不信任自己，那会是一种什么样的感受，他们很清楚。二是如果杨军真的拿了回扣的话，他自然不会承认，更不会听他们的，没准儿还会记恨他们。

无论是哪种结果，都是大锋和李非所不愿见到的。

"老杨一路做到这个位置实在是太顺了。他没经历过失败，政治头脑又很弱，这样下去迟早会栽跟头。"大锋打破了沉默，自言自语地说，"有些游戏你虽然不想去玩，但一定要知道其中的规则。"

"在职场上，太顺了并不是什么好事。"李非在堆满烟蒂的烟灰缸里用力捻灭了手中的烟蒂，"看来只能指望严永刚对这件事不再追究了。"

“民营企业的老板有几个能容得下这种事？况且他是公司堂堂的副总经理，就算这回放他一马，以后呢？还会再信任他吗？”

李非从座位上缓缓地站了起来，叹道：“不光是他，这样下去对我们也很不利，我们也得想想办法。”

大锋站起身，走到窗前的位置停了下来，然后回过头缓缓地说：“没办法，大家都是兄弟，万一严永刚对老杨下手的话，我们只能同进同退。”

李非同样目光坚定地望着大锋，斩钉截铁地说：“好，我同意！”

36

杨军拿着年度项目奖金的发放方案递给严永刚过目。

严永刚草草地看了一眼，便随手放在了一边：“这个先缓一缓，你也知道公司最近正在上马一个餐饮连锁项目，资金有点紧张。”

“严总，大家累死累活地忙活一年了，都盼着奖金能快点儿发下来好回家过年呢！您看是不是……”

“这个不急，一会儿开个会，讨论一些人事问题……”严永刚似乎有些不耐烦，没等他说完就打断了下面的话。

杨军心里颇有些不悦，他猛然想起了于千里的告诫。并暗自在心里嘀咕着：“严永刚没准儿真给我开个远期支票，怎么一提钱的事儿他就这种态度呢……”

“我想让孙珊珊做‘邻江人家’的项目经理，你看怎么样？”严永刚抬起头，一道犀利的目光从镜片后射出。

杨军愣了一下，心里颇为吃惊：“孙珊珊是严永刚的亲戚，现在是公司的秘书。把她安排到房地产项目部，而且一来就要做项目经理，这究竟是为什么？是来监视我的？还是嫌李非做得不好？孙珊珊要来顶替他的话，那李非怎么办？以后让我怎么在哥们儿面前做人？”

第十章 计中计（10）

“这……”杨军兀自犹豫着。

严永刚却已站起身来：“先这样，我还有个重要的电话要打，待会儿开会时再具体研究吧！”

杨军面色沉重地从严永刚的办公室里走了出来。他在门口沉吟了一下，便一拐弯进了大锋的办公室。事情来得太突然，他想马上跟大锋研究一下对策。谁知话刚说了一半，行政内勤就匆匆跑来招呼他们去开会。

在去会议室的路上，大锋匆匆跟他说了一句：“看情况，随机应变。”

会议室里，鸦雀无声，座无虚席。

今天的会议的确让杨军感到很突然，也很莫名其妙。

在他的意识中，始终认为开会就是为了解决问题，可今天这个会议好像没有任何问题要解决。

严永刚一落座，便开始大讲做人要忠诚，对公司要忠诚，对组织要忠诚，对团队要忠诚。

他还定义了组织中的“四种人”：第一种是忠诚而有能力的；第二种是忠诚而没有能力的；第三种是有能力但不忠诚的；第四种是不忠诚也没能力的。

他说“三月”最需要的是第一种人，这种人也是最优秀的员工，因此要重点使用；第二种人能力虽然差一点，但可以通过培养之后再做使用；第三种人比较危险，虽然有能力但不忠诚，所以要保留使用；第四种人就不用说了——坚决不用。

杨军似乎感觉到严永刚在说到第三种人的时候，用目光有意无意地扫了自己一下。他不由心中一凛，微微皱起了眉头。

严永刚口若悬河，滔滔不绝地就做人问题跟大家讲了一个多小时。然后，他打开文件夹，开始宣布对一些人员岗位作出的调整：“由

孙珊珊任‘邻江人家’的项目经理，李非暂留房地产项目部……”

“我不同意！”还没等严永刚说完，坐在一旁的杨军就冷不丁地开了口。

屋内顿时一片寂静，仿佛连根针掉到地上的声音都能听得到，在座的所有人的目光都望向了杨军。

严永刚先是稍稍愣了一下，然后便不露声色地看着他，嘴角挂着一丝不易觉察的冷笑。

“李非干得很好，我找不出换他的理由。”杨军打破了缄默，双目直视着严永刚，平静地说，“况且，孙珊珊只是一个秘书。一没专业知识，二缺乏相关经验，怎么服务客户，又如何才能服众……”

“我已经决定了，这个书面任命会马上下发的。”严永刚面色一沉，不容分说地打断了他。

刹那间，杨军觉得自己受到了极大的蔑视，一种前所未有的羞辱感使他的自尊心受到了严重的伤害。

你可以说服他，你可以打击他，甚至可以解聘他，但你决不能蔑视他！

他毫不示弱地迎着严永刚的目光，缓缓地说：“严总，我认为做公司不是为了玩人、整人，而且开会的目的是解决问题。我想我们的当务之急需要解决的不是谁做项目经理的问题，而是年终奖金应该如何发放的问题！”

“你说的这个问题我已经跟你说过了，今天不在会上讨论。”严永刚愤愤地说。

“你的那种解释我很不满意，我也没办法跟员工解释。大家辛辛苦苦地忙活了一年，等的就是这一天。你不是资本家，我们也不是产业工人，我们有权利知道，也有权利得到属于自己的报酬。趁着今天大家正好都在，希望你能给大家一个满意的答复。”

杨军的话音刚落，会议室里所有的目光又都不约而同地指向了严永刚。

严永刚一动不动，充满敌意地看着杨军，那样子犹如一只受了伤的野兽。

第十章 计中计（11）

杨军脸色苍白，面无表情地和他对视着，眸子里发出熠熠夺目的光彩。犹如一个年轻的猎人，正在沉着地应付着一头看似毫无退路的猎物。

可是，在这个世界上，到底谁是猎人、谁是野兽又有谁能真正分得清呢?

“散会！”严永刚低吼了一声，用力地拍了一下桌子，站起来头也不回地走出了会议室。

杨军依旧一动不动、面无表情地沉默着。过了半晌，他把头转向了大锋和李非，他们也正在看着自己。

李非的眼中闪现出一种感激与信任的光，而大锋的呢？大锋的目光竟然让他有些看不懂。

37

严永刚独自坐在一间日式料理的餐馆内。

他面前摆放的食物很简单：一份寿司、一瓶清酒、一碗阳春面，外加两只烤鸡翅。他小心翼翼地夹起一块寿司，轻轻地蘸了一点芥末酱，然后放进嘴里慢慢地咀嚼着。

他嚼得很慢、很细，就像他这么多年来做事的风格一样：小心、谨慎。

“三月”能有今天，都是得益于这四个字。

他此时的心情格外复杂，自己一手提拔起来的杨军竟然公开在会上顶撞自己，其狂妄和嚣张的程度让他难以忍受。

“难道是他的翅膀硬了？敢当众向我的权威发起挑战了？还是有其他的什么想法了？好不容易刚刚把于千里摆平，这就又跳出个杨军。”一想到这儿，严永刚就觉得浑身不自在。

他往那只小小的酒杯里斟满酒，然后又轻轻拿起一只烤翅，心不在焉地嚼着。他嚼得依然很慢、很细，似乎想把食物中所有的能量都

一点点地全部吸收。

他应该感谢于千里，是于千里领着他进入了这个行业。可自己作为企业的所有者，如果不能掌控每一个人、每一项业务的话，那这个老板当得还有什么意义呢?

这是存在于严永刚头脑中的根深蒂固的思想，也是他那一代创业者所固有的一种思维方式。正是由于这种思想的存在，他才要想方设法、千方百计地通过各种手段来维护自己绝对的权威。

他始终认为：作为“三月”的员工，一定要忠诚、忠诚、再忠诚。

因此，他突然安排孙珊珊到房地产项目部，绝不是一时兴起，而是的确事出有因。

这一切都源于几天前他收到的一张光碟。

那天上班后，孙珊珊拿给他一份特快专递，收件人一栏中写着“严永刚亲启”，可寄件人的姓名、地址却都是他从来没听说过的。

打开之后，他发现里面装的是一张CD光碟。

他满怀疑虑地将碟片推入电脑的光驱，从扬声器里面传出的是杨军与另一个人的对话:

“……杨总，这是两万块，您多帮忙，事成后我另有表示……”

“那我可就收下了……”

严永刚愤然关掉电脑，点燃一支烟在办公室内急促地来回游走着，心中不停地在说：“杨军啊，杨军！我待你不薄，没想到你竟然吃里爬外……”

过了一会儿，他竭力使自己恢复了平静。他想知道录音里的另一个人是谁? 这究竟是怎么一回事? 是栽赃陷害，还是确有其事?

他迅速调来了最近媒介部签订的所有广告发布合同，终于看见了两个名字：杨军、钱百发。

“难怪他给了钱百发那么低的折扣，原来……”严永刚愤怒地把合同摔在了桌子上。

很快，严永刚就查出了钱百发的来历。可是任凭他如何精明，也万万没有想到，这一切竟然是于千里设的一个局，而且这个局是如此的天衣无缝。

因为于千里了解他，知道他的“软肋”在哪里。

第十章 计中计（12）

无论什么样的局，都是基于对人性的一种了解与洞悉。

特定的局针对特定的人，对人性了解得越透彻，设的局往往就会越有效。

严永刚当然不会容忍这种行为。

可是，杨军现在所处的位置跟于千里显然不一样。杨军现在的手上掌握着公司绝大部分的客户资源，而且他的朋友也都在公司的重要部门担任重要的职位，如果轻易把他炒了，可能会引起公司不小的动荡，甚至可以说是牵一发而动全身。

所以，他把孙珊珊调到房地产项目部有两个目的：一是想试探一下杨军，看看他有什么反应。如果反应强烈，那显然是心中有鬼，做贼心虚。二是如果他顺水推舟同意自己的决定，那孙珊珊就可以发挥眼线的作用，还可以代替李非的位置，稍稍制衡一下杨军。

“当初不把媒介部纳入杨军的管理范畴之内，就是为了在最关键的时候，用这个人来平衡他的势力，这也是最关键的一步棋……”

想到这里，严永刚拿起了手机，缓缓地拨了一个电话号码：“是剑锋吗？今天晚上有时间吗？噢……那改天吧！”

严永刚面无表情地放下电话，端起桌上的那杯清酒一饮而尽。在放下酒杯的一瞬间，他的嘴角不由自主地浮现出一丝冰冷的笑容……

38

大锋面色阴沉地放下电话，对坐在对面的杨军和李非说：“是严永刚，说有事儿找我。”

他们仨正在瑞海酒馆的一个包间内促膝而坐，专门为今天发生的事商讨对策。

杨军面色沉重，若有所思地点点头没有吭声。

李非看了大锋一眼，问道：“说没说什么事儿？”

大锋面无表情地摇了摇头。

“老杨，你今天的确有点儿太冲动了。”李非转过头望向杨军。

杨军回过神，情绪激动地大声说：“‘南昌起义’打响了武装革命夺取政权的第一枪。咱也得给严永刚点儿颜色，让他知道人民的力量是不容忽视的！好歹我也是个副总，他连商量都没跟我商量就要撤你，把我当成什么了？是傀儡，还是聋子的耳朵——摆设？”

他端起桌上的酒杯，猛一仰头把杯中酒一饮而尽，然后把酒杯往桌上一顿，继续义愤填膺、旁若无人地喊道：“再说了，没有调查就没有发言权。她孙珊珊能干什么？无非就仗着是严永刚的亲戚嘛！她凭什么当项目经理啊？他以为这个项目经理是个人就能当呢！凭什么撤李非啊？”

大锋不屑地哼了一声：“民营企业的家族化现象已经不是什么稀奇的事儿了！”

李非点点头：“是啊，这种家族化甚至会拖垮一个企业。由于这些人的存在，公司很难营造出一种公开、公平、公正的氛围。”

“在普通岗位上倒也无所谓，可让他们去做项目经理却一定会产生很坏的结果。”杨军叹了口气，面带忧虑地望着他们俩说，“大家都是辞了工作奔着我来的，我不能对不起你们呀！”

李非摆了摆手，笑道：“行了，我这皇上还没急呢，你个太监倒先急了！咱们还年轻，找工作的机会还多得是。”

“李非说得对，你就别想那么多了，可是……”大锋忽然话锋一转，“我们别误会严永刚，他对李非会不会真的另有安排？”

杨军拍了拍大锋的肩膀：“王剑锋同志！毛主席教导我们，一定要丢掉幻想、坚持斗争，资本家剥削劳动人民的本质是不会改变的。”

“都这时候了，你还有闲心开玩笑？”

李非也笑着在一旁凑趣，他拍拍大锋的肩膀，说：“王剑锋同志，无论在什么时候我们都要保持乐观的革命主义精神嘛！”

“看来于千里说得没错。今天你们也听见了，我问他项目奖金的事儿，他连个屁都没放，这分明就是想赖账嘛！”杨军更加坚信了于千里

的说法。

大锋点了点头："我也怕严永刚不兑现自己的承诺。如果那样的话，大家这一年就都白忙活了。"

"那我们该怎么办呢？"李非有些焦急地望着他们俩。

屋内一片沉寂，他们仨一起陷入了深深的思考中。

过了半晌，杨军首先开口道："我想，严永刚是绝不会善罢甘休的。如果他真要对我下手，你们怎么办？"他像一个即将慷慨就义的烈士一样，凝视着大锋和李非。

"跟着你一起牺牲！"大锋和李非对视了一下，几乎异口同声地说。

忽然之间，杨军觉得自己的眼角有些湿润。他用手扶着大锋和李非的肩膀："有你们在，严永刚就是想对我下手也得三思。"

李非作出一副表情严肃的样子，语调深沉地说："'遵义会议'在最危急的历史关头，挽救了党、挽救了红军、挽救了中国革命……"

杨军也大义凛然地把手一挥，大声说道："对，等时机成熟，我们就振臂一呼，揭竿而起！"

大锋接道："我怎么感觉咱们要闹革命了呢？"

"不对，我发现我们跟革命还不大一样。革命是什么都没有，可咱们已经有了'半壁江山'，凭什么连自己应得的利益都要不回来呢？我们拼命打工图的是什么呀？"

"虽然不是革命，但目的却和革命一样！"

"没错，革命的目的无非是两个：一是推翻，二是改良。推翻咱就先不用考虑了，只要能把公司的分配机制改良好、透明化，那也就值了。"

"对，解放区的天还是明朗的天，咱们国家还是人民民主专政，怎能容他一小资本家呼来喝去的。"

"消灭法西斯，自由属于人民！"

"让暴风雨来得更猛烈些吧！"

“干杯……干……”

“打倒土豪，打倒土豪，分田地，分田地……”

“我们是共产主义接班人，继承革命先辈的光荣传统……不怕困难，不怕敌人，顽强学习，坚持斗争，向着胜利勇敢前进……”

“起来，饥寒交迫的奴隶；起来，全世界受苦的人……从来就没有什么救世主……鲜红的太阳照遍全球……”

他们肆无忌惮地用筷子敲着桌子和碗碟，手舞足蹈地高声唱着。

就像小时候那样。

第十一章 釜底抽薪（1）

严永刚在对待杨军的问题上显然是煞费脑筋。

虽然时间很短，但“三月”的发展速度却是超乎想象的。

正如他事前所预料的那样，公司并没有因为于千里的离开而止步不前，反而因为杨军等人的加入而更加蒸蒸日上。

杨军组建的这个体系，的确远非昔日的于千里可比。他的功绩有目共睹，他个人的能力也在市场实践中与日俱增。留下他，是福是祸，严永刚并没有十足的把握；炒掉他，涉及的面太广，必然会引发不小的风波，弄不好还会有崩盘的风险。

严永刚不断地权衡着、思考着……

经过一番激烈的思想斗争，在送走了一个又一个的不眠之夜之后，严永刚终于果断地作出了一个决定。

这也是他一贯的行事作风。

事前分析的时候，无比地小心谨慎；而一旦决定之后，就必须果断地执行。

正像一句老话所说的：“凡事预则立，不预则废。”

几天之后，“三月”为“樵夫山泉”策划了全国性的节庆促销。

杨军作为此次活动的总策划亲自挂帅，与项目组成员和客户一起奔赴北京、成都、南京、武汉等几个主要“战场”督战。

杨军深知：“革命战争是群众的战争，只有动员群众才能进行战争，只有依靠群众才能进行战争。”所以，在临行之前，他专门请了“三月”的这帮弟兄们一起商议对策。

“前几天开会大家也都看到了，严永刚对发奖金的事儿一直闭口不提，还想让孙珊珊去顶李非。”杨军站在酒桌前慷慨激昂、义愤填膺地发表着激情洋溢的演说，“这不是过河拆桥、卸磨杀驴吗？大家是公司的‘老人’，这江山可是弟兄们亲手打下来的，凭什么他严永刚说什么是什么，我们不能让他任意宰割。”

他的话音刚落，便马上有人积极响应：“我们跟着你干！”

“咱们怕谁，整个公司就指着咱们创造效益呢……”

崔强低头望着酒杯默不作声，心里似乎在想着什么。

杨军见此情景，轻轻地拍拍他的肩膀，对他说：“老崔，你还看不出来吗？现在公司的情况很复杂，严永刚要干掉一些元老，李非就是一个例子。大伙儿都辛苦一年了，现在干掉你，不要说年底究竟发不发奖金了，就是真发奖金了，你也一分钱都别想得着。要想扛住他，咱们就必须团结起来。我向你保证，只要按我说的做，保管让他严永刚一分钱不少地把奖金给大伙发了。”

崔强沉吟了半晌，迟疑道：“可是……万一出了事怎么办？”

“天塌下来由我顶着！”杨军想都没想，便大义凛然地说，“只要有你们这帮弟兄支持我，天就塌不下来，咱们就一定能让他陷入‘人民战争’的汪洋大海。”

“得！老杨，你怎么说我就怎么干！”崔强咬着牙，用力一拍桌子，毅然决然地说。

“好！”杨军环视了一圈在座的诸位，条理清晰地说道，“第一，从现在开始，客户应付的项目款一分钱也不往回结，能拖的尽量往后拖；第二，你们都是各项目的负责人，多跟手下人吹吹风，主要是关于年底奖金的事儿；还有，我不在的这一段时间除了王剑锋王总以外，谁的话也别听。我还就不信了，他老严真能把咱们怎么样？”

这天傍晚时分，C市迎来了入冬以来最大的一场雪。

下班的车流在大雪中缓缓行驶，路上的行人则步履匆匆、低头急行。顷刻间，整个城市就银装素裹，被笼罩在了一片苍茫之中。

第十一章 釜底抽薪（2）

大锋呆呆地望着窗外的景象，脑子里却一直在飞速地转动着。他刚刚接到了严永刚的邀请：晚上一起吃饭。

大锋心里明白，严永刚找自己绝不仅仅是为了吃一顿饭那么简单。

这似乎已经成了现代社会的一个标志：无论是什么样的事情，人们总要找一个冠冕堂皇的借口，或是一起坐坐，或是一起喝茶，或是喝杯咖啡。可实际上，却不知要谈多少和这一行为本身风马牛不相关的事情。

大锋正在犹豫着去还是不去……

他此时的心情很矛盾：如果不去，严永刚的面子上实在过不去，甚至还会打草惊蛇，让他对自己更加严密设防；如果去呢？杨军又是个极其敏感的人，要是传到他的耳朵里会不会闹出什么误会？因为这毕竟是一个敏感时期。

他思量了再三，决定还是去一趟，看看严永刚葫芦里到底卖的什么药。

出了长白山饭店的大门，大锋想叫一辆出租车，可在这种大雪的天气里出租车的生意格外火爆，大门外居然看不见一辆候客的车辆。他只好一边走，一边回头留意着是否有空车驶来。

走了将近一支烟的时间，雪花已经在他的身上积了厚厚的一层。

他努力睁大了眼睛，好不容易看见一辆打着“空车”指示灯的出租车从后面缓缓地开过来。大锋急忙招着手跑了过去，那样子就像见到了自己的亲人一样。

他抖了抖身上的雪，坐进了车内。开着空调暖风的车内温暖如春，这与车外大雪纷飞的景象形成了鲜明的对比。大锋放松了身体靠在椅背上，看到沿途还有不少等待打车的行人，不禁心想：“这种鬼天气，要是有一辆自己的车该多好啊……”

40

在餐桌上，严永刚和大锋东一句西一句地聊着一些毫无主题的琐事，也没有什么意味深长的、需要仔细琢磨的“潜台词”。

严永刚这次吃得居然很快，只用了不足一个小时的时间。

吃完之后，他亲自驾着自己那辆“本田雅阁”把大锋带到了一间叫做“陆羽”的茶楼。

严永刚找了一间清新典雅的包房，让服务员端上了自己的存茶——武夷山的上等“大红袍”。

大锋端起茶杯轻啜了一口，又默不作声地放下。

严永刚眼里带着笑意，问道：“味道怎么样？”

“我可不懂品茶，”大锋憨笑着，“无论是两千块钱一斤的，还是二十块钱一斤的，到了我嘴里都一个味儿。”

严永刚目光闪了闪，随即笑道：“是啊，喝什么茶并不重要，关键是要看心情。”

“噢？”大锋依然面带笑意地望着他。

严永刚端起茶杯抿了一口，说道：“喝茶其实就是在喝一种心情，只要你的心情好，至于喝什么样的茶自然就不重要了。”

“那严总现在的心情怎样？”

“和聪明人一起喝茶，你的心情想不好都不行！”

二人互望了一眼，随即哈哈大笑起来。

严永刚将杯中茶一饮而尽，缓缓地说道：“我再放一段音乐，你听了之后心情或许会更好。”说罢，他就从电脑包里掏出了自己的笔记本电脑，还有一张很普通的光碟。

大锋心头一颤。不知为什么，他觉得眼前的一幕竟有一丝说不出的诡异。

严永刚伸出那只苍白的手，缓缓地点了几下鼠标。须臾，里面传出了杨军和钱百发的对话……

屋内的空气仿佛已经凝固了许久，严永刚和大锋宛如老僧入定一样悄无声息。

电炉上那个小水壶里面的水开了，蒸汽顶着壶盖发出饱含节奏的声音。

第十一章 釜底抽薪（3）

那声音就像大锋此时的心跳一样，越来越快，越来越快……

大锋长长地出了一口气，努力地压抑住自己的心跳，尽量平静地说："严总，如果没别的事儿我先回去了。"

严永刚微微一笑，问道："剑锋，你能告诉我鱼与熊掌如何兼得吗？"

大锋静静地看着他，依然没有作声。

"这个时代你认为还有义气存在吗？人不为己，天诛地灭啊！"严永刚依然不急不缓地说，"你是你，他是他，你没有必要跟着他一起往火坑里跳。"

大锋像是变成了哑巴一样，怔怔地望着桌上那个还在冒着热气的小水壶。

"唉！"严永刚长长地叹了口气，"你们辞了公职，辛辛苦苦地出来打工为的是什么，难道就是为了哥们儿义气吗？"

大锋把目光转向严永刚，开口道："杨军是我从小玩儿到大的朋友，他就是犯了再大的错，我也只有舍命陪君子了。反过来，如果拿钱的是我，他也会作出和我一样的决定。"

严永刚垂头丧气地连连摇头："我只是替你惋惜呀，你原本在公司可以得到更好的发展机会。而且，从为人上来说，你比他处事更灵活，虽然专业知识稍有些欠缺，可至少你凡事能做到深思熟虑。还有最重要的一点，就是你比他更理性。"

"我更理性？"大锋摇了摇头，"再怎么说我们也是从小一起玩到大的哥们儿。"

"你能靠哥们儿活一辈子吗？为别人着想没有错，可做人一定要为自己而活。"严永刚的声调提高了，语气中带有几分焦急，"交情、义气这些东西值多少钱一斤？"

"可这些是我做人的原则！"

“这就是你的原则？”严永刚怒急而笑，“为人民的利益而死就比泰山还重；替法西斯卖命、替剥削人民和压迫人民的人去死就比鸿毛还轻？”

大锋见严永刚这么一说，也顺便调侃了一句：“您不是法西斯，杨军也代表不了人民。但做人一定得为自己的行为负责，一定要对自己的良心负责……”

“你负得了他的责吗？他明天要是杀人了，你也心甘情愿地陪着他挨枪子吗？后天他一心血来潮从长白山饭店的十八楼跳下去了，你也陪着他融化在那蓝天里吗？义气两个字谁都可以整天挂在嘴边儿，可没有原则的瞎讲义气是什么——是犯傻！我不相信什么朋友情谊，我只相信四个字——生存、发展。”

严永刚点燃了一支烟，继续说：“你对他这么仗义，可他对你怎么样？他对你讲义气了吗？说白了，他对钱才是真讲义气！否则他为什么不把回扣分给你一半呢？这样的哥们儿还是哥们儿吗？”

大锋心头一震，随之脸上抽搐了一下。

“剑锋，我今天之所以跟你说这些话是完全设身处地地为你着想，人生的价值要体现在你所创造的财富与事业中。你也知道，公司正在投资一个餐饮连锁项目，过一段时间，我将会全身心地投入到那边，而你将作为三月广告策划公司的总经理来组织日常工作，所以你应该更多地考虑考虑企业的建设和发展。”

大锋的目光倏地一亮，抬起头目不转睛地望着严永刚。

严永刚伸手扶住了大锋的肩膀，语重心长地说：“剑锋，你一定要好好想想，公司没有你不行啊！而且，这对你又何尝不是一次难得的机会呢？广阔天地、大有作为，你的价值将会得到更为突出的体现。识时务者为俊杰啊！这个时代英雄早已不复存在了，人们现在欣赏和赞美的不是壮烈而死、慷慨就义的烈士，而是明哲保身、有钱有势地活着的人。”

第十一章 釜底抽薪（4）

“这……”大锋的身体向前探了探，欲言又止。

“你回去再仔细考虑考虑吧！不过我真诚地奉劝你一句：别让人当枪使。”严永刚站起身，从包里掏出自己的汽车钥匙递给大锋，“以后我的车就归你用，你也应该有个现代化的代步工具了……”

雪不知什么时候已经停了。雪后的月光显得格外皎洁，照在银色的大地上散发出明亮的光晕。

大锋在夜色中开着那辆“本田雅阁”缓缓而行，脑子里却思绪万千，无论如何也无法平静：“老杨啊，我早就跟你说过，让你离于千里远点儿你就是不听，到头来果然是着了他的道儿啊……”

他一边在替杨军惋惜，一边又在抱怨他：“不就是两万块钱吗？拿就拿了呗，这么多年哥们儿了，我怎么就换不来一句实话呢？他变了，他变得我都有些不认识了……”

想到这里，大锋的眼中竟然有了闪闪的泪痕。

41

“……鉴于杨军所犯的上述错误，经董事会研究决定：解除他的全部职务，档案暂留人力资源部以观后效。这一期间由王剑锋暂代常务副总一职。”严永刚坐在会议室内，对所有中层干部们郑重庄严地宣布。

他心里很清楚，这个决定无疑是给杨军在“三月”的职业生涯“宣判”了一个“无期徒刑”。他更清楚，杨军绝对不会接受这个“宣判”，因为他宁愿选择“死刑”。

众人面面相觑，李非、崔强，还有几个项目经理都把惊异的目光望向了大锋。

然而大锋却面无表情地垂头摆弄着手里的一支钢笔，他所有的兴趣似乎都放在了那支钢笔上，对眼前的一切都视而不见，好像与他没有任何关系。

崔强和其他几个项目经理一看大锋如此表情，也都纷纷若无其事地低下了头。

李非则陡然一惊，随即把目光扫向了整个会议桌。他发现大家都默不作声，只有严永刚的脸上带着一副充满阶级斗争的表情，用冷冷的目光逼视着自己。

“等一等！”李非用同样冰冷的目光回敬着严永刚，“杨军目前不在本市，这个决定是不是太武断了？”

“证据确凿，人赃俱在，他在不在又能怎么样？难道董事会没有这个权力吗？我在董事会上还替他说了不少好话呢！”严永刚语气严厉地喝道，“要不然早就把他送检察院了！”

“你不用吓唬我，也少拿董事会说事儿，其实这就是你个人的意思！你不调查清楚就妄下结论这难道不武断吗？”李非突然站起身大声道，“你知道你做了些什么吗？你这是负责任的态度吗？这件事要是不调查清楚，你是在毁杨军，你是在毁他的职业前途。”

“李非，你说这话是什么意思？这儿还轮不到你说话！”严永刚被气得身子直打颤，勃然大怒地拍案而起，气急败坏地吼道，“别忘了你的身份，想在我面前撒野你还嫩了点。”

李非阴沉着脸，狠狠地瞪了严永刚和大锋一眼，“我不干了总行吧？再怎么着老子也不当叛徒，不做卖友求荣的小人！”

说完，李非转身大步走向门口。门在他的身后“砰”的一声关上，随后走廊里急促的脚步声愈来愈远。

会议室里又安静了下来，严永刚兀自气势汹汹地盯着那扇紧闭的大门。大锋依旧目不斜视、面无表情地摆弄着手里的钢笔。其他的人都噤若寒蝉地低着头，不知在想着什么。

巨大的波音767飞机稳稳地降落在C市的机场。

下了飞机后，杨军接到的第一个电话是李非打来的：“大锋叛变了……”

第十一章 釜底抽薪（5）

“档案暂留人力资源部以观后效……”杨军的大脑里还回响着李非在电话里的声音。

“欲加之罪，何患无辞。严永刚这么做算他狠，可王剑锋啊王剑锋，你不该这么做呀！”杨军的心猛然一紧，脑子里刹那间一片空白。

虽然李非已经把事情原原本本都告诉了他，但他还是不能相信，不敢相信，也不忍相信。

那种感觉就像迎头挨了一闷棍，紧接着后脑又被拍了一板儿砖一样，让他浑身冰冷、摇摇欲坠。

杨军失魂落魄地来到林雪的住处，心不在焉地按响了门铃。

“你回来了！”林雪像快乐的精灵一样出现在他的眼前，紧紧地抱住了他。

杨军阴沉着脸，轻轻地推开她，一声不响地进了屋。

林雪一脸诧异地看着他，眨了眨那双美丽的大眼睛，轻声问道：“怎么啦？”

杨军大口地吸着烟，恨恨地说：“我被大锋给玩儿了，被最信任的朋友出卖了！”

他把剩下的半支烟重重地掷在地上，暴跳如雷地大声喊道：“他怎么能这么做呢？老子真是瞎了眼，认识了这样的朋友！”

林雪被吓了一跳，一脸茫然地呆立在一旁。

她有些不知所措，他们相处这么久，杨军像今天这样发脾气还是头一次。

杨军径直进了卧室，关上门独自吸烟。林雪不知道该怎么安慰他，只好一个人在客厅里看电视，眼睛却不时瞥向卧室的门。

过了一会儿，林雪有点按捺不住了。她站起身，倒了一杯淡茶走到卧室门前，先把耳朵贴在门上听了听，然后轻轻敲了敲门：“杨军，喝杯茶吧！”

屋里一阵沉寂，林雪又轻轻喊了一声。

蓦然间，门里传来杨军声嘶力竭的声音："别打扰我，让我静一静！"

林雪叹了口气，无奈地低头喝了一口自己刚沏的茶，默默地回到沙发上。

卧室的门突然开了——杨军怒气冲天地朝林雪大喊："把电视关了！一个破电视你放那么大声干吗？"

林雪猝然一惊，回头望向杨军，脸上充满了惊恐不安的神色，泪水迅速弥漫了双眼。

杨军深深地叹了口气，无力地垂下头，无精打采地靠在门框上。半晌，房内寂静无声。

林雪慢慢地转过身，轻轻抽泣起来。杨军呆呆地望着她的背影，不禁心头一酸，眼泪也差点儿落了下来。

他急忙走过去，扶着林雪的双肩，把她转了过来，一边帮她擦眼泪，一边哄道："我罪大恶极、恶贯满盈，我惹林雪同志生气，我该死。林雪同志是大人不计小人过、宰相肚子里能跑火车。让我们时刻铭记林雪同志的话：人嘛，犯了错误并不可怕，只要改正了还是好同志。"

林雪望着他那副摇头晃脑的样子，不由破涕为笑。她轻轻地捶了一下杨军的前胸，娇嗔道："尤其像杨军这样的同志，既然已经有了悔过的表现，我看就还是以批评教育为主，鞭策挽救为辅。绝对不能一棒子打死，还要给他一个立功表现的机会。"

杨军苦笑着把林雪拥入怀里。林雪把头靠在他的肩上，在他耳边轻轻地说："老杨，无论发生了什么事，我都会陪着你，都会和你一起去面对。"

杨军的泪水在眼眶里直打转。他狠狠地咬了咬牙，强忍着没有让它们流出来。

真正的男儿只流血，不流泪，就算是要流泪，也只流在心里。

杨军用力抱紧了林雪，久久没有松开……

第十二章 闭关修炼（1）

春节就要到了，林雪的父母来电话催她回杭州过年。

林雪本不想回去，她要陪杨军一起过。杨军则郑重其事地劝她："这么久没回家，应该好好陪陪家里人。你放心吧，我没事儿，只需调整数日，等你回来后保证让你看见一个全新的我。"林雪只好收拾行装，买了回杭州的火车票。

林雪走的那天，杨军推说不舒服，没有去车站送她。这场意外的挫折使他倍感人心叵测、世态炎凉。他仿佛对什么都已失去了兴趣。

林雪依依不舍地和杨军道别。他望着林雪的背影从目光中渐渐消失后，便又一纵身回到床上，继续倒头大睡。

这一段时间，他整日足不出户，白天睡，晚上也睡，脑子里一片混沌，好像坠入了一场怎么也醒不了的梦里。只有常常响起的手机铃声，才能暂时地打破这种混沌状态，把他带入清醒的现实中。

"你小子是不是被人绑架了？给你打电话关机，到你家去了好几趟都没人，门都快被我砸坏了。你们家邻居都问我，杨军欠你多少钱啊，至于吗？"李非来过一个电话，愤世嫉俗、慷慨激昂地说要找他商量一下，怎么样狠狠地教训大锋——这个叛徒、汉奸、卖国贼。

杨军苦笑着告诉他："以咱们现在的功力还远远不是那个叛徒、汉奸、卖国贼的对手。本大师正在月球上闭关修炼盖世神功，待修成正果之时自会与你会合。"

"还闭关修炼呢！我看你是走火入魔了！你记着，有一句话叫'躲过了初一，躲不过十五'。别想甩了哥们儿，别说是在月球，你就是飞到火星上我也会逮住你。"说完之后，李非斩钉截铁地挂断了电话。

杨军心头一暖，眼泪又差点儿掉下来。

赵乐来过一个电话，说她相信杨军是清白的，问他想不想吃什么东西，需要什么可以买了送过来。赵乐还告诉他，"三月"发生了重大的变化，大锋已经坐上了总经理的位子……

通过这件事，杨军有了一个全新的收获，那就是：只有在危难的时候，真正的朋友才会显现出来。

林雪打来电话报平安，说她已经到了杭州，还有“天气预报”说这几天C市要大幅度降温，嘱咐杨军出门时要多穿衣服，多注意身体。

放下电话，杨军泡了一碗方便面，刚吃了几口，就倍感无味，难以下咽。放下碗，他去了趟茅房，然后又回到卧室，重重地躺在床上蒙头大睡。

这一觉又睡到了自然醒。他一动不动地躺在床上，两眼茫然地望着天花板。

突然之间，他特别想看看外面的世界，于是起身走到窗前。

天空阴沉沉、灰蒙蒙的，空中间或零星地飘散着几片雪花。公寓楼前空荡荡的，只有几个孩子在嬉戏着放鞭炮。

这个世界对于他来说曾经是那么熟悉，而今竟然像个陌生的路人一样，让他捉摸不透。此刻，虽然他同那个世界只有一窗之隔，可他却觉得它是那样的遥不可及。

忽然间，他有了一种想出去走走的冲动。

想到这儿，他急急忙忙地冲了一个热水澡，然后把自己简单地收拾了一下。出门前拿起手机，习惯性地按了一下，看到上面显示的日期和时间，才蓦然发现，今天竟然是一年中的最后一天——农历除夕。

出了门，他抬头仰望着天空，深深地吸了口清凉的空气，然后长长地吐了出去，好像要把这些日子以来积压在体内的郁闷统统驱逐出去。

杨军向东走了大约十分钟，来到了C市最宽敞的街道——人民大街。他沿着这条笔直的大街一直往北走，今天的车流比往日少了很多，几名环卫工人正在清扫着街道上的积雪。他一边走，一边专心地看着道路两边的景物。这是自己曾经熟悉的那座城市吗？他从小生在

这里、长在这里，在这里读书，在这里工作，在这里恋爱……二十多年了，他好像直到今天才忽然发现了很多以前从未发现的东西。

第十二章 闭关修炼（2）

过去的那座工人文化宫不知何时变成了一所装修现代的迪厅，里面活跃着另类时尚的年轻一族；那座昔日里风光无限的百货大楼，此时已是门可罗雀、顾客寥寥；而与之相邻的那家大型仓储超市的门口，则依然是人来人往，随处可见手里提着大包小裹的人们匆匆而行。

事物在变化，人也在变化，这个世界上所有的一切每时每刻都在发生着变化。

在这座光怪陆离的城市里，随时都有可能升起一座摩天大厦，也有可能在一夜之间又被夷为平地；昨天还海誓山盟的恋人，转眼之间也可能形同路人；生死之交的朋友，也可以在一瞬间变为仇敌。

变化，仿佛真的成了这个时代唯一不变的主题。

天空又阴沉了许多，呼啸的北风卷起细小的雪花漫天飞舞。街道两边因为节日而挂起的灯笼也在凛冽的寒风中极不情愿地摆动着。路面上原本已经稍稍融化了的雪水又结成了坚冰，来往行驶的车辆纷纷打开了夜视灯，更加缓慢小心地行驶着。

天色已经完全暗了下来，周围的鞭炮声也渐渐变得密集，杨军的肚子也随着鞭炮声一齐响了起来——他觉得饿了。

杨军拿出手机，看了看上面的时间——七点一刻。再过四个多小时，就进入新的一年了。

回到屋里，杨军打开电视机，只见一群油腔滑调、装腔作势的男男女女，嬉皮笑脸地在一个五彩缤纷的舞台上起腻逗趣儿地闹着。

他百无聊赖地把遥控器往沙发上一扔，就去翻冰箱找吃的。打开冰箱的门一看，他顿时傻眼了，里面就像鬼子扫荡后的情景一样，空无一物。

他悻悻地坐回到沙发上，面无表情地继续看着电视，对电视里的节目却无动于衷，漠然置之。

忽然，手机传来的一阵此起彼伏的短信提示音，把他从电视机前拽了过去。

“兄弟是天，兄弟是地，有了兄弟可以顶天立地；兄弟是风，兄弟是雨，有了兄弟可以呼风唤雨。财富不是永久的兄弟，兄弟却是永久的财富。李非祝兄弟春节快乐！”

他读着这条信息，心里不禁一热，笑骂道：“这小子，还一套一套的呢……”

“新的一年开启新的希望，新的空白承载新的梦想。拂去岁月之尘，让欢笑和泪水、爱与哀愁在心中凝成一颗厚重晶莹的琥珀。在哪里跌倒，就在哪里爬起来！发信人：赵乐。”

“不愧是‘赵大侠’，就是煽情……”杨军暗自评价着。

“愿新的一年：事业像马克思主义不断发展；魅力如毛泽东思想光芒万丈。发信人：刘劲松。”

“嗯，有高度，领导就是领导……”

“叮咚……叮咚……”门铃忽然也此起彼伏地叫了起来。

杨军兀自纳闷：“这大半夜的能是谁呢？”

“叮咚……叮咚……”门铃还在不知疲倦、一丝不苟地继续叫着。

杨军急忙站起身跑到门前，从门上的“猫眼”往外看，但“猫眼”似乎被什么东西挡上了，看了半天什么也看不见。

他无可奈何地高声喊道：“谁呀？”

“八路军，武工队！”门外一个熟悉的声音大声喊着《平原游击队》中的那句经典台词。

“真是阴魂不散啊……”杨军嘟囔了一句，急忙打开了门。

门外，李非和赵乐拎了一大堆东西，正笑吟吟地站在那里望着他。

“你们怎么找到这儿的？”杨军满脸诧异，一边说一边把他俩让进了屋。

“这有什么好奇怪的，我不是跟你说了吗，别说你是在月球上，就是飞到火星我也能找着你。就算是火星撞地球了，我也能找着你的灰！”李非进了屋，把抱着的那包东西放在了茶几上。

第十二章 闭关修炼（3）

“呵呵，别吹牛了，当心风大闪了舌头。是这么回事儿，咱们一起看电影那天我和林雪互相留了电话。李非跟我说找不到你在哪儿，问你你也不说，我说那就问问林雪吧，她肯定知道。”赵乐也一边说，一边把手里抱的东西撂在了沙发边上。

赵乐今天的变化很大：穿了一件淡蓝色的羽绒服，一条深褐色的牛仔裤，还把原来的直发烫成了卷发，清纯之中又平添了几分成熟之美。

“好啊，原来是她又把我给卖了！”杨军随手关上门，无精打采地向沙发走去。

“你别不识好歹了！林雪是为你好，她怕你一个人出什么事儿。我跟她说你就放心吧，他一个大活人能出什么事儿？再说了还有我们呢，我们去陪陪他，和他一起过春节。”李非边说，边打开他和赵乐拎来的那两大包东西。

他把那些东西一样接一样地从手拎兜里摆到茶几上，继续说：“别整天愁眉苦脸跟个霜打的茄子似的，不就那么点儿事儿吗？丢了工作的人又不止你一个，过去的事儿就让它过去吧！来，老杨，今天是年三十，咱好好热闹热闹！”

杨军目光一转，看到了李非拿出来的东西。有熟食、啤酒、薯片、牛肉干、花生米、香烟，还有速冻水饺，真是门类齐全、应有尽有。本来他就已经好几天没正经吃东西了，现在看到李非拿来这么多吃的，肚子便不自觉地又叫了起来。

“李非说得对。杨军，人可以逃避一时，但决不能逃避一世。我们就把那些过去的事情都留在即将过去的一年吧！给它画上一个句号，过了年，一切都会重新开始的。”赵乐在旁边一本正经地说，“我给你讲个故事吧。有一天佛祖在灵山法会上问众弟子，人生究竟有多长？有的弟子答五十年，有的说四十年，还有的说三十年，佛祖都摇头表

示不对。众弟子问道，那么人生究竟有多长呢？佛祖说，人生只在呼吸间。这个故事告诉我们：人生是很短暂的，不要沉湎于昨日的往事中，而应该生活在今日的世界里，要随时随地体会到今天的美好。所以，我们应该把每一次的人生经历当成一次旅行，在每一次停泊时都要清理自己的行囊，哪些该丢、哪些该留，把更多的位置空出来，从而清清爽爽地活在这个世界上。”

43

赵乐的话听得杨军猛然一震：是啊，人生只在呼吸间！

刹那间，他觉得豁然开朗，这段时间以来一直缠绕着他的阴霾也顿时烟消云散，一股豪气渐渐充斥全身……

杨军振奋了一下精神，嘴上却装腔作势地对赵乐和李非说：“多好的同志们啊！眼看着都走到火坑边上了，还不顾个人安危地探出身子来非要拉我一把，多悬呐，弄不好没救成我自己也掉下去了，真该好好感谢你们！你们这一席话，真说到我心里去了，我现在心里暖融融的。我知道，党和人民是不会抛弃我的。”

李非笑骂道：“你少装孙子，态度端正点儿，我们这是鼓励你呢！”

听李非这么一说，杨军马上又换了一副大义凛然的样子，振臂高呼：“同志们，小鬼子是秋后的蚂蚱没几天蹦头了语出自电影《小兵张嘎》，最终的胜利一定是属于我们的……”

“一个杨军倒下去，千百个李非站起来。革命尚未成功，同志仍需努力！”李非见杨军恢复了往日的生气，也在一旁跟着起哄。

杨军同样不甘示弱地学着《英雄儿女》里王成的样子，大喊道：“延安，延安，我是王成，我是王成！有我在就有阵地在，为了胜利向我开炮！”

第十二章 闭关修炼（4）

赵乐望着他俩滑稽的样子，笑着催促道："你俩别臭贫了，赶紧过来吃东西吧！"

"哎哟，你们这点儿东西可真把哥哥的馋虫给勾出来了。"杨军嘴里咬着半只鸡腿，含糊不清地说，"这几天整天吃方便面、榨菜，都给我吃恶心了。肚子里一丁点儿油星都没有，你们要是再晚来两天，我都能把自己的大腿给红烧了。"

"你一说方便面我想起来了，刚才赵乐不是讲了一个故事吗？那我也讲一个'方便面和面条'的故事吧！你们听过吗？"李非把一只烧鸡用手撕开，坏笑着问杨军和赵乐。

"没有啊，哥哥我都快成神农架野人了，跟外界全面绝缘，快讲啊！"杨军兴致勃勃地催促着。

李非喝了一口啤酒，瞥了他一眼："你就别糟践野人了，有你这模样的野人吗？跟天池怪兽倒是有一拼。"

杨军把眼睛一瞪："你就别废话了，快讲吧！再耽误一会儿就到明年了。"

李非喝了一口啤酒，然后绘声绘色地讲了起来："有一天，不知为了什么事儿面条和包子吵了起来，吵着吵着它们就动了手。结果包子不敌面条，惨遭一顿暴打。鼻青脸肿的包子越想越郁闷，咬着牙暗说，这个仇一定要报。这天，包子纠集了自己的哥们儿馒头、花卷，还有葱油饼去找面条报仇。路上遇到了方便面，结果不容分说上去就是一顿拳打脚踢，方便面无端挨打心里十分不爽，于是莫名其妙地问包子为什么，包子非常自信地一笑，抓着方便面的衣领说道，小样儿！你以为烫了头我就不认识你了？"

屋里稍稍沉寂了一下，杨军坏笑着看了一眼赵乐新做的头发，马上明白了故事的含义。他和李非互相望了一眼，随即俩人爆发出一阵开心的笑声。

赵乐瞪着眼睛看了他们俩半天，见杨军一个劲儿地对着自己怪笑，一开始还觉得有些莫名其妙，可顷刻间，她也领悟了故事的含意。

“你个死跑龙套的！”赵乐嘴里念着张柏芝在《喜剧之王》里对周星驰说的那句经典对白，手里拿起一袋薯片掷向了李非，大声喊道，“没你们这样儿的，非得把自己的快乐建立在别人的痛苦之上……”

44

又过了半晌，茶几上已摆满了十几个空空如也的啤酒罐。

“老杨，前几天给你打电话，你说闭关修炼盖世神功，到底是什么神功？也教教我们俩吧！”李非略带几分醉意地问道。

“欲练神功，挥刀自宫！”

“停，打死我也不当太监。”

“那正好，我也特别不想收学生，尤其是像你这种资质平平、不学无术的。不过，像赵乐这么聪明的，倒是可以考虑考虑。”

赵乐微红着脸，不屑一顾地说：“嘁，还给我当老师呢，你就别误人子弟了。”

李非把啤酒瓶往桌上一顿，不以为然地说道：“说你胖你还喘上了，说你鼻子大你还不要脸了！别给老子卖关子，快点儿跟我们说说。”

“好吧，那我就受受累，义务给你们扫扫盲。”杨军话锋一转，慢条斯理地说，“这一段时间我突然参悟了三句话。”

李非和赵乐对视了一眼，不动声色地注视着他。

杨军喝了一口酒，娓娓说道：“第一，人最大的敌人是自己。人是一种特喜欢跟自己较劲的动物，西方一种科学理论这样解释：每个人的身体中，其实有两个人，一个是理性的‘左脑人’，一个是任性的‘右脑人’，人本身的矛盾就是因为体内‘左脑人’与‘右脑人’的冲突而产生

的。经常控制不了自己的情绪，或者是做一些马上就会后悔的事儿，就是由于左脑控制不住右脑而产生的结果。

第十二章 闭关修炼（5）

“看着自己不顺眼，瞅着自己别扭，自己和自己过不去，这都是跟自己打架的一种体现。你要想成功，就先得打败自己，然后再去打败别人；你要是想背叛别人，就先得背叛自己；同样的道理，你要想忽悠别人，就得先把自己忽悠了。譬如说，想当婊子又想装淑女，那就压根儿没必要立牌坊。只要拿出点儿专业精神来，把自己想象成世间最纯洁的圣女，是在奋不顾身地拯救身陷于水深火热之中的世人，是在献身于一项伟大而艰巨的事业！你说，如果这么一想那还有什么见不得人的？”

“嗯，有点儿道理……”李非怔怔地点着头，似乎在仔细地体味他话中的含意。

“虽说有些道理，但话从你嘴里说出来，还是觉得挺别扭的。”赵乐撇了撇嘴，把眼睛转向了电视。

“浓缩的全是精华呀！我这不也是跟自己较了这么多天劲之后才明白的吗？大锋曾经给我上过一课，说我缺乏政治头脑，我现在觉得非常有道理。”

“别提那小子，一提他我就来气，跟个太监似的。”李非的脸色骤然一变，愤愤地说，“瞧他那天在严永刚面前那副奴才样儿，唯唯诺诺、装聋作哑的，连个大气都不敢喘。”

杨军又喝了一口酒，入口倍觉奇苦无比。他强忍着咽了下去，长叹了一口气：“这恰恰正是他高明的地方啊，识时务者为俊杰嘛！”

其实酒并不苦，可如果你的心是苦的，就是喝着蜂蜜也不会觉得有一丝甜味。

李非一仰头，也喝了一大口酒，喃喃地说：“你别老气横秋的，整个一看破红尘了，要不你干脆当和尚去得了。咱不提这事儿行吗——大过年的扫兴。”

杨军点点头，振了振精神，继续说道：“第二，最可怕的敌人是朋友。因为朋友最了解你的弱点，最清楚你的短处，所以一旦朋友成为敌人，对任何人而言都是最可怕的。在你最需要他的时候，他或者按兵不动，或者给你反戈一击。无论怎样，这对你而言都是危险到足以致命的。”

正看着电视的赵乐转过头瞥了他一眼，小声嘀咕了一句：“歪理邪说。”

“这个观点我同意，但我可不是这样的朋友。”李非若有所思地接过话茬。

“要不怎么说，你属于稀有动物呢！我应该向政府建议，把你像保护大熊猫那样保护起来。”杨军往嘴里塞了一块牛肉干，一边津津有味地嚼着，一边愣模愣眼地盯着李非。瞅那样子，李非在他的眼里俨然真的成了稀世国宝。

“算了吧！你就别拿我开心了，赶紧说你的第三吧！”

“这第三就是：世上无难事，只要不要脸。只要你厚着脸皮，只要你恬不知耻，只要你不管热脸贴在了多冷的屁股上还能保持恒温状态，那这个世上就没你办不成的事儿！”

“经典！”李非深表认同地一拍大腿，大声喊了起来，“我举双手赞成，最近我可是深有体会呀！前几天咱们同学聚会来着，给你打电话你关机，我就自己去了。都好多年没见面了，变化可真大呀！我到那儿一瞧，一个个都混得人五人六的。你知道赵岩吧？”

杨军不由自主地皱了皱眉，努力地在记忆中搜寻着这个名字。

“你猜人家现在干吗呢？搞房地产呢！整天坐一大奔，拎一密码箱，指哪儿买哪儿。有一次，一不小心指了天安门，跟班的小弟告诉他这儿不卖，他立马就急了，说凭什么呀？实在不行咱就联合国见。”

“是够牛的！”杨军问道，“对了，张幕浩干什么呢？”

第十二章 闭关修炼（6）

“卖假药呢！人家玩儿得更高。我见过的骗子都是生骗，握俩空拳头满世界划拉比他们傻的，划拉着了就发，划拉不着也不愁，总之就是四个字：勇往直前。可人家张幕浩不一样，人家是有组织、有步骤地骗。先找一帮跟自己差不多的高人，再闷头弄出一个叫‘记得牢’的产品来，然后堂而皇之地推向市场，不骗单个的，就像你刚才说的一样，要忽悠全忽悠，连自己都忽悠。我问他，你那产品主要的原料是什么？你猜他怎么说——猪脑！还有板有眼地跟我说，吃哪儿补哪儿，喝了准聪明，甭管是记什么，你想忘都忘不了。可我打生下来就只知道猪肉能吃，你就是打死我也不信猪脑能补人脑啊！再说了，用猪脑补出来的人脑那还能叫人脑吗？哎，可话说回来了，信不信是你的事儿，人家一年可是几十万、上百万的赚。”

杨军终于把那块牛肉干咽进了肚里，自言自语地念叨着：“高，实在是高！既断了八路的后路，又解了西平据点之围……”语出自电影《地道战》

“还有张建军，这小子现在也特牛。”李非继续说。

“就是当年在班上那个作文回回不及格的主儿？”

“你可千万别拿老眼光看人，人家现在自己都出书了。我问他是什么书，那小子梗着脖子跟我说，‘五大名著’听说过吗？我想了半天，说只听过‘四大名著’。结果这小子对我一瞪眼，理直气壮地说，长没长脑子呀，算上我这本不就是‘五大名著’了吗？”

杨军狠狠地说了一句：“不要脸的我倒是见过，可像他这么不要脸的我可是头一回听说。”

“你对别人的评价怎么总这么刻薄呀？”赵乐在一旁抬起头，莫名其妙地盯着杨军。

杨军自鸣得意地看了她一眼：“我不光对别人刻薄，对自己也刻薄。只对别人刻薄是自恋，只对自己刻薄是自虐。只有既对别人刻

薄，又对自己刻薄，那才是正常人。”

赵乐还没来得及接茬就被李非打断了：“你还甭管人家要不要脸，反正那书上市五天就销售一空，人家那才叫成功人士呢！跟人家一比呀，咱简直连小巫都不是，充其量就是个‘白丁’！”

赵乐不解地问：“钱真的就那么重要吗？难道成不成功非得比谁有钱啊？”

李非吃光了一个包装袋里的最后几粒花生米，一本正经地对赵乐说：“这世上只有两种人认为钱不重要：一种是含着金钥匙生下来的，打小就不缺钱花；第二种是生下来就从来没见过钱，不知道钱能干什么，压根儿就没意识到钱的重要性的。”

“我觉得人是不是成功，不应该比谁的钱多，而应该比谁的贡献大。”赵乐非常认真地说，“衡量一个人是否成功，不是看他有什么丰功伟绩，赚了多少钱，而是要看他有没有充分地贡献出他应该贡献的力量。”

杨军摇了摇头，摆出一副老气横秋的样子：“唉！年轻的姑娘，你还太年轻。现在社会变了，时代变了，人们的价值观也相应地变了，大家变得越来越现实。我们小时候那会儿，和你刚才说的一样，不是比谁家有钱，而是比谁有觉悟，比谁家更穷，而且越穷越光荣。那时候提倡的是做有理想、有道德、有文化、有秩序的‘四有新人’……”

“还有‘五讲四美三热爱’、‘好好学习，天天向上’、‘只要工夫深，铁杵磨成针’……”李非在边上插嘴道，“那时，这些口号的力量是无穷的。我们是生在红旗下、长在‘春风’里的一代。建设‘四个现代化’是我们最大的理想，‘好好学习，天天向上’是我们每天的目标。”

第十二章 闭关修炼（7）

“在那个年代，榜样的力量也是无穷的。远一点儿的有董存瑞、黄继光、邱少云，近一点儿的有雷锋、赖宁、张海迪。毫不夸张地说，他们的故事是我们耳熟能详、倒背如流的。那真是一个英雄辈出的年代啊！”杨军的目光望着远方，似乎追忆起了那一段温暖幸福的似水年华。

赵乐目不转睛地注视着杨军，想要说些什么，却欲言又止。

李非叹了口气：“只有烈士才是真正的英雄。在这个时代，‘英雄’这个词已经离我们越来越远了。现在是一个没有英雄、崇尚个性的时代；现在是一个物欲横流、金钱至上的时代！钱，是衡量一个人价值的最集中体现。谁越有钱谁的社会地位就越高，谁的地位越高，也就越成功。”

“你这种说法我不同意！”赵乐不服气地反驳道，“照你这么说，农民不用种地了，工人不用生产了，老师也不用教书了，大家全都齐步走，一起向‘钱’看，铆足了劲儿挖空心思地经商赚钱？”

“那有什么好奇怪的，这叫‘十亿人民九亿商，剩下一亿被骗光’。”

赵乐据理力争：“听你这话的意思，这世界上除了骗子就是骗子，经商就是骗人？那难道就没有好人了？”

“这话我可不同意！”他们俩的争论又把杨军拉回了现实中。

他看着赵乐一本正经地说：“你以为只要是个人，随随便便拨楞个脑袋想当就能当上骗子呢？伶牙俐齿、见人说人话、见鬼说鬼话那只是基本功；脸不变色心不跳，那也只能算是看图识字的水平；乾坤大挪移、空手套白狼、拆了东墙补西墙也刚够入门级别。能在这千军万马之中趟出一条血路的主儿，那才叫人精呢！所以说，当个德才兼备、有勇有谋的骗子是哥哥我一生的理想。”

“我记着上小学时，你的理想不是当个解放军战士吗？唉，这真是中国人民的一大损失呀！估计你那会儿要是参军的话，现在就算再不济，起码也能混个司令、军长什么的干干吧！”李非在边上跟着起哄。

“起码（骑马）？哥们儿‘骑驴’都到中央军委啦！”

“不跟你们说了，你俩是一丘之貉。”赵乐不理杨军和李非，又扭过头去看电视。

李非一脸正色地对赵乐说：“老杨说得对。作为新时代的年轻人，总得有理想、有抱负、有追求吧？小赵同志，好好看看和人家的差距，你可千万不能落在时代的后面啊！一定要加强政治学习，坚决不能放松思想改造，否则一不小心就会滑入到资产阶级的泥潭里去。”

“赵乐同志，这人犯一次错误容易，难的是犯一辈子错误！你真得猛醒、三思啊！”杨军也在一旁添油加醋。

李非也故意板着脸，大声说道：“摆在你面前的只有两条路：一条是继续坚持你的错误思想；一条是幡然悔悟、改过自新。何去何从，由你选择。”

杨军装模作样地伸出双臂，笑道：“不要再犹豫了，赵乐同志，快回到毛主席的革命路线上来吧，我们张开双臂欢迎你。”

“抱就抱，我是穷人我怕谁。”赵乐笑着伸出双手，作意欲和杨军拥抱状。

“李非，赶快替首长挡住这颗资产阶级的糖衣炮弹！”杨军复又振臂一呼。

“为了胜利向我开炮！”李非站起身，挡在了杨军的面前。

屋里稍稍静默了一下，随即传来了一阵开心的笑声……

那天，他们都喝高了，后来不知为什么聊起了小时候的理想。

李非要当工人，赵乐的理想是当一名人民教师。说完之后，他们你看看我，我看看你，不禁哑然失笑，因为他们谁也没有实现自己当初的理想。

李非说，非常怀念小时候的美好时光，那虽然是一个物质匮乏的年代，但人们的精神生活却非常富足，而今天则恰恰相反。

杨军对李非说，现在回想起那时觉得人们很幼稚，快过年的时候大家就都盼着过年，把年盼来之后就再盼正月十五。为什么盼呢？因为年三十晚上能吃上一顿热气腾腾的饺子，正月十五的晚上能去公园看冰灯。

虽然今天看来，那时所“盼”的事物是如此简单，是那么轻而易举地就能实现，但至少让人们心里都有个念想，所以才活得有滋有味。

可现在呢？那份“盼”的心情，那种“盼”的感觉早已不知不觉地泯灭了。

“你现在要是随便在大马路上揪个人问，你的理想是什么？你猜会有什么样的结果？”杨军满怀感慨地问道。

李非沉吟了一下没有回答。

杨军继续说：“无非是三种结果：第一，那人得说你有病，都什么年代了你还谈理想；第二，人家会告诉你，我没理想；还有一种，也可能是大多数人都会回答的，就是挣大钱、发大财、当大官、出大名。”

那一瞬间，他们都沉默了。

杨军又长长地叹了一口气，继续说：“商场、职场，现实世界就像一座座的茅房，那理想呢？我们的理想早已不知在什么时候掉进去了。而我们呢？就只能这样眼睁睁地看着它们变臭了，腐烂了……”

赵乐惊讶地望着杨军，一时不知该说些什么。

“这也是没有办法的事儿，职场不?是茅房，它还是江湖！”李非低头沉默了良久，无限感慨地抬头说道，“有了我们，它就再也无法平静。这里没有爱与恨，没有对与错，没有是与非，只有成与败。在这里，或许每个人都会有一番血雨腥风、惊心动魄的经历。然而只要我们还活着，就都无法走出这个暗流汹涌、波谲云诡的——江湖。”

杨军和赵乐都怔怔地望着李非，仔细地体味着他那番话中的含意。

俄顷，李非忽然掏出手机，一边按着短信阅读键，一边大声朗读起来：“虽然生活是艰苦的，每天工作是劳累的，但理想是远大的，绝不满足于现状的。等咱有了钱，吃油条喝豆浆，想蘸白糖蘸白糖，想蘸红糖蘸红糖；豆浆要买两碗，喝一碗，倒一碗……”

“当……当……当……”新年的钟声敲响了。

几乎与此同时，杨军手机的短信提示音也响了起来：

“衷心地祝愿你在新的一年里：所有的期待都能出现，所有的理想都能实现，所有的希望都能如愿，所有的付出都能兑现。深爱着你的林雪！”

第十三章 理想广告

春节这段时间，杨军和李非策划着准备合起伙来干点自己的事——开个公司单练。

他们认为自己不傻不茶的，凭什么就非得给别人打工，眼看着别人发财呢？和现代社会里的大多数人一样，他们也开始信奉那个简单而又深奥的道理：钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。所以，他们也要通过创造财富来体现自己的价值。

他俩研究之后的结果是：做熟不做生，开个广告公司。

第一，广告公司的门槛和其他行业比起来相对低一些，前期投入也不是很大，两台电脑、三五个人基本上就可以支起半壁江山。最主要的是，你得有脑子，还要有客户。第二，他们做广告的时间虽然都不长但也都不短，对这个行业或多或少还比较熟悉，同时结识了一些人脉资源。再加上有过“三月”的从业经历，杨军本身也积累了几个成功的策划案例，这些都给他们带来了很大的信心。

杨军固执地认为，只要策略和创意独树一帜、颇具实效，就一定可以在C市的广告市场中占有一席之地。

让杨军意想不到的是，赵乐竟然也要加入到他们的创业行列。

那天晚上，他突然接到赵乐的电话：“喂，领导！听说你要自己开公司单干了？这么好的事儿可不能把我落下呀！”

杨军装腔作势地回答：“有这事儿吗？我怎么不知道啊？”

“你真的很不会演戏哎！”赵乐得意地笑道，“李非全都告诉我了。”

杨军坏笑着说：“他怎么什么话都跟你说呀？平时跟他妈也没这样儿啊！”

“你少来，我这跟你说正事儿呢！都是有女朋友的人了，说话还这么管不住舌头，哪天我让林雪好好管管你。”赵乐狠狠地说。

“习惯成自然嘛！二十多年了我一直就这习惯——诚实，愿意实话实说。如果你非要认为诚实是一种毛病的话，那我宁愿不改。”

赵乐有点不耐烦了：“求你了大哥！能让我省点儿电话费吗？一大堆废话，现在还没入正题呢！咱能不能有点儿敬业精神，提高点儿工作效率？”

“好好好，那咱就长话短说……”

“我要入伙！”“啪”的一声，赵乐挂断了电话。

“真是长话短说呀！”杨军苦笑着，望着电话摇了摇头。

林雪也特别支持杨军的这一举动，而且也兴致勃勃地要求加盟。

杨军苦口婆心地劝她：“咱不能把所有的鸡蛋全都放在一个篮子里，咱可不能一棵树上吊死，咱要保存革命的有生力量，让星星之火形成燎原之势，林雪同志你任重而道远啊！所以，你还要坚守住现在的工作岗位，万一我要是赔个精光，下半辈子还指望你养着呢！”

“你想得倒美，自己做老板，让我当打工仔。”林雪不依不饶地拽着杨军的胳膊撒娇。

杨军故意板着脸说：“革命只有分工不同，没有高低贵贱之分。再说了，小公司的小老板，还不如你们大公司的大职员呢！而且这是大家的买卖，也不是我一个人说了算。你就放心吧，我未来的设计大师，以后需要你帮忙的地方还多着呢，先不必急于这一时。”

林雪一琢磨，觉得他说的话在理，就愉快地答应了。

想法确定了之后，他们就马不停蹄、大张旗鼓地开干了。

杨军先托关系租了一处民宅作为办公场地，李非则找了几个哥们儿，落实了验资的款项，工商局那边的事就全交给刘劲松了。

他们把那个三十多平方米的小办公室简单地粉饰了一遍，又去家具市场买了几张最便宜的桌子和几把最廉价的椅子。然后，杨军和李非把自己家的电脑搬了过来作为办公电脑。一切准备就绪，只等着刘劲松那边的营业执照。

他们给公司起了一个响亮的名字——理想广告公司。

这个名字大家都非常喜欢，一是为了纪念儿时的理想，二是为了打造一间大家理想中的公司。

刘劲松的确是厉害，凭着路子熟、关系硬，不到半个月的光景就把营业执照办了下来。

那天，他们在一起又痛饮了一番，说了很多肝胆相照的话，信誓旦旦地要干出一番惊天地、泣鬼神的大事业来。